

**Université de Montréal**

**Clinton vs Trump :  
Une analyse de l'élection de 2016 sous l'angle de l'information**

Par  
Félix-Antoine Latour-Levasseur

Département de science politique  
Faculté des arts et sciences

Mémoire présenté à la Faculté des études supérieures  
en vue de l'obtention du grade de M. Sc.  
en science politique

Mai 2019

© Félix-Antoine Latour-Levasseur, 2019



Université de Montréal  
Faculté des études supérieures

Ce mémoire intitulé :

Clinton vs Trump :  
Une analyse de l'élection de 2016 sous l'angle de l'information

présenté par :  
Félix-Antoine Latour-Levasseur

a été évalué par un jury composé des personnes suivantes :

André Blais  
Président rapporteur

Patrick Fournier  
Directeur de recherche

Frédéric Bastien  
Membre du jury

## Résumé

L'information joue un rôle important dans certaines élections. Bartels considère que cette variable influence environ 50% des élections aux États-Unis. Malgré cette influence potentiellement décisive, peu d'études se sont attardées au niveau d'information de l'électeur américain moyen durant l'élection de 2016. Ce mémoire s'intéresse au niveau d'information factuelle que possède l'électeur durant le cycle électoral qui aura vu une campagne hors-norme mener Donald Trump à la Maison Blanche. Deux hypothèses sont mises à l'épreuve : *Le comportement des électeurs américains en 2016 fut influencé par leur niveau d'information politique (H1) et Trump a été avantagé par un public peu informé (H2)*. Un indice d'informations factuelles a été composé à partir de cinq questions de connaissances politiques élémentaires : les noms de Joe Biden, Vladimir Poutine, Paul Ryan, Angela Merkel et John Roberts. Un second indice est composé à partir des notes qu'ont attribuées les intervieweurs aux répondants de l'échantillon face-à-face. Des simulations sont faites pour comparer un public moyen aux publics pleinement informé et complètement dépourvu d'informations. Lorsque le public est capable de répondre aux cinq questions, les simulations tendent à montrer une propension à voter démocrate qui aurait probablement garanti la victoire à Hillary Clinton, candidate démocrate; lorsque le public est incapable de répondre aux questions, Donald Trump, candidat républicain, gagne le vote populaire avec 52% et conserve le collège électoral.

Mots clés : Donald Trump, Hillary Clinton, information, sophistication, élections, États-Unis

## Abstract

Information plays an important role in some elections. Bartels evaluates the variable could influence significantly around 50% of all the elections in the United States. Despite a potentially decisive influence, few research has studied the variable in the context of the 2016 election. This thesis examines the level of information the average United States citizen possessed during an election that was all but ordinary. It is argued that *the average voters' behavior was influenced by their level of political information (H1) and that Trump was advantaged by a poorly informed public (H2)*. The scale of information the voters possessed was built with five questions of elementary political knowledge: the names of Joe Biden, Vladimir Putin, Paul Ryan, Angela Merkel and John Roberts. A second scale is built from the grades the interviewers gave to the respondent sample who answered the questionnaire face to face. Simulations are made to compare the sample to a similar one if it was fully informed and if it had been unable to answer a single question. The fully informed sample shows that 56% of voters would have voted for the democratic candidate, which would have likely guaranteed the victory to Hillary Clinton; when the sample is unable to answer a single question, Donald Trump wins the popular vote with 52% and keeps the electoral college.

Key words: Donald Trump, Hillary Clinton, information, sophistication, United States, election,

## Table des matières

<b>Résumé.....</b>	<b>i</b>
<b>Abstract.....</b>	<b>ii</b>
<b>Liste des tableaux.....</b>	<b>v</b>
<b>Liste des graphiques .....</b>	<b>vi</b>
<b>Remerciements .....</b>	<b>vii</b>
<b>Introduction – 2016: l’élection sous l’angle informationnel .....</b>	<b>1</b>
<b>Chapitre 1 : Recension des écrits.....</b>	<b>4</b>
1.1 La sophistication politique.....	4
1.2 La mesure de l’information.....	10
1.3 Les tenants d’un public peu informé.....	11
1.4 Les conséquences du manque d’information .....	14
1.4.1 Points de vue optimistes.....	14
1.4.2 Points de vue pessimistes .....	16
1.5 L’électeur et l’effort cognitif .....	24
1.6 L’apport de la variable information lors de l’élection présidentielle.....	26
<b>Chapitre 2 : Méthodologie.....</b>	<b>31</b>
2.1 L’American National Election Study de 2016.....	31
2.2 Variable dépendante : le choix électoral.....	33
2.3 Variables contrôles socio-démographiques .....	34
2.3.1 L’âge .....	34
2.3.2 L’éducation .....	35
2.3.3 Le sexe .....	35
2.3.4 La couleur de la peau .....	36
2.3.5 Le revenu .....	37
2.3.6 Les régions .....	38
2.3.7 La religion.....	39
2.3.8 Syndicalisation.....	40
2.4 L’information politique.....	40
2.4.1 L’indice face-à-face .....	44

<b>Chapitre 3 : Résultats .....</b>	<b>45</b>
3.1 Analyse bivariée.....	45
3.2 Analyse multivariée .....	47
3.3 Simulations agrégées .....	50
3.3.1 Estimation de contrôle.....	52
3.3.2 Estimation dépourvue d'information.....	54
3.3.3 Estimation du public pleinement informé .....	56
3.4 L'échantillon face-à-face .....	59
3.4.1 Simulations du second indice.....	61
3.5 Un potentiel biais informationnel .....	62
<b>Chapitre 4 : Conclusion.....</b>	<b>65</b>
L'élection présidentielle américaine de 2016, sous l'angle de l'information .....	65
<b>Bibliographie .....</b>	<b>70</b>

## **Liste des tableaux**

Tableau 1 : Degré d'information des répondants.....	41
Tableau 2 : Comparaison du vote des répondants moins informés et plus informés.....	46
Tableau 3 : Estimation logistique du vote aux États-Unis : Échantillon complet .....	48
Tableau 4 : Estimation logistique du vote aux États-Unis : Échantillon face-à-face.....	60



## Liste des graphiques

Graphique 1 : Échantillon sans manipulation .....	53
Graphique 2 : Simulation du public sans information .....	54
Graphique 3 : Simulation du public pleinement informé.....	57
Graphique 4 : Simulation des appuis de Donald Trump.....	61

## Remerciements

Je souhaite d'abord et avant tout remercier mon directeur de recherche, M Patrick Fournier. Les précieux conseils que vous m'avez donnés lors de la rédaction de mon mémoire pèsent certainement pour beaucoup dans l'obtention de ce diplôme de maîtrise et, surtout, dans la rédaction de ce mémoire.

À ma mère, Sylvie, merci d'avoir pris le temps de me transmettre ton amour de la lecture. Ce mémoire est largement écrit sans aucun correcteur informatisé et c'est grâce à toi. Merci aussi pour ta patience, lorsque j'ai eu plus de difficultés. Un mémoire ne porte que le nom de son rédacteur, mais je n'aurais su le faire sans toi.

À mon père, Jean, c'est toujours un immense plaisir de pouvoir discuter des enjeux sociaux de l'heure avec toi. Ton exemple à la maîtrise, ainsi que ton éthique de travail m'ont permis d'avancer avec confiance, surtout à la suite de nos discussions sur mon projet. On se dit : à la prochaine plongée?

Aux nombreux enseignants qui m'ont toujours reproché mon « écriture de médecin », mais qui ont aussi participé à mon développement en tant qu'étudiant. On ne le dit pas assez, mais leurs efforts ont porté fruit. Merci!

*A popular Government, without popular information,  
or the means of acquiring it, is but a Prologue to a Farce or a Tragedy;  
or, perhaps both.*

- James Madison, 1822

## **Introduction**

### **2016: l'élection sous l'angle informationnel**

Le 8 novembre 2016, à 23:00, Fox News annonçait la prise de trois États clés pour la victoire de Donald Trump: la Floride, la Caroline du Nord et l'État d'Ohio. Subitement, les projections de victoire pour la candidate démocrate, Hillary Clinton, venaient de s'assombrir drastiquement. Au collège électoral, la candidate venait de perdre 62 votes. Au niveau international, le candidat Donald Trump venait de faire mentir plusieurs experts.

Cette victoire, quoi que surprenante en ne regardant que les sondages nationaux, n'était pas sans rappeler celle de George W. Bush, qui avait gagné le collège électoral sans gagner le vote populaire, lors de sa première course présidentielle contre le démocrate Al Gore en 2000. Cependant, il s'agit de l'une des seules similitudes entre les deux candidats. À la fin de la campagne électorale, Trump avait un scandale sexuel à son actif, se battait pour ne pas publier ses déclarations d'impôts et avait demandé à la Russie de pirater les courriels de son adversaire.

Évidemment, cette élection en a surpris plus d'un. Comment est-ce qu'un candidat aussi controversé a-t-il trouvé son chemin vers la Maison Blanche? Plusieurs allégations ont été faites au sujet de l'élection, notamment le manque d'information politique qui rendrait l'électeur moyen vulnérable à la manipulation par de fausses nouvelles. Cette situation implique un niveau d'information politique carencé, chez le citoyen américain.

L'information politique pourrait bel et bien avoir influencé l'élection de 2016. Plusieurs chercheurs ont déjà établi l'existence de liens entre l'information et les résultats électoraux. D'abord, Bartels (1996) trouve que la moitié des élections présidentielles américaines entre 1972 et 1992 avaient été influencées par l'information. Blais et collègues (2009) indiquent que l'électorat canadien dépourvu d'information ne votait pas comme l'électorat pleinement informé dans certains contextes. D'autres études ont dévoilé que les préférences des électeurs divergeaient selon leur niveau d'information en Suède (Oscarsson 2007), au Danemark (Hansen 2009), en Finlande (Bhatti 2010) et dans d'autres pays (Marsh, Mikhaylov & Schmitt, 2007). Ces recherches montrent l'importance de l'information politique dans divers contextes électoraux. Cependant, aucune recherche n'a étudié l'impact de cette variable lors de l'élection présidentielle de 2016. Est-ce que l'information a joué un rôle dans la victoire de Trump? On ne le sait pas.

Ce mémoire vise à combler cette lacune. Suivant les méthodes de simulations développées par Blais et al. (2009) et inspirées par le texte de Bartels (1996), il sera question des effets concrets de l'information lors de l'élection de 2016 aux États-Unis. Pour ce faire, on utilisera les données de l'American National Election Study de 2016. Les électeurs seront évalués selon deux indices d'information politique. Utilisant ces indices, on examinera les relations entre le niveau d'information et le choix électoral des américains. Finalement, des simulations seront faites pour illustrer le comportement de l'électorat s'il était pleinement informé ou dépourvu d'information. Les analyses révèlent que l'information a joué un rôle significatif lors du scrutin 2016.

Voici le plan du mémoire. Le Chapitre 1 présente la recension des écrits sur l'information politique : sa conception, ses mesures, les diverses estimations qui ont été faites quant à la quantité d'information que possède l'électeur, ainsi que les conclusions qu'ont tirées les recherches précédentes en rapport à l'impact de l'information sur les choix politiques du public. Il met aussi de l'avant les hypothèses examinées par ce mémoire. Ensuite, le Chapitre 2 porte sur la méthodologie, il traite de la base de données, du choix électoral, des variables contrôles, ainsi que des variables d'information politique sélectionnées. Le Chapitre 3 discute des divers résultats qui ressortent des analyses, qu'on parle des estimations logistiques ou des simulations sur les deux variables d'information, ainsi que d'un potentiel biais qui aurait pu teinter les analyses. Finalement, la conclusion discute des implications de ce qui a été trouvé par les diverses analyses et de potentielles autres avenues qui ne peuvent pas être couvertes par la présente recherche.

## **Chapitre 1 : Recension des écrits**

Reprenant l'idée de Bartels (1996), qui avançait que l'information pouvait toucher jusqu'à la moitié des élections américaines, cette recherche s'inscrit dans la mouvance des études sur l'information en contexte électoral. Plusieurs auteurs se sont penchés sur la question de l'information, à la fois ce que l'électeur posséderait et ce qu'il apprendrait, ainsi que les effets de celle-ci. La recension des écrits permettra de définir le concept de la sophistication politique, des diverses mesures d'information utilisées dans la littérature, du niveau d'information que posséderaient les électeurs et des conséquences du niveau d'information selon des points de vue optimistes et pessimistes. Ces concepts permettent d'identifier les divers points d'appui de ce mémoire, donnant le portrait d'une situation de recherche dans un contexte où l'électeur moyen n'incarne pas l'idéal-type de la démocratie participative qui le suppose comme rationnel et pleinement informé. Finalement, ce chapitre présente les hypothèses de recherche de ce mémoire.

### **1.1 La sophistication politique**

Premièrement, la définition de la sophistication politique demande une attention particulière. Les définitions sont variées, mais prennent souvent en compte une forme de « cartographie cognitive », où les concepts sont non seulement répertoriés, mais distingués les uns des autres par leur nature et organisés selon plusieurs paramètres. Par exemple, on distingue les socialistes des conservateurs économiques et une personne moyennement sophistiquée aurait l'habileté nécessaire pour associer le visage ou le nom d'une personnalité politique à son idéologie. Poussant le concept plus loin, Converse (1964) conçoit aussi la sophistication comme la cohérence – voire interdépendance –

entre les concepts dans l'esprit des gens. Une personne désirant la réduction du système de sécurité sociale serait opposée à la nationalisation d'entreprises si elle avait des positions cohérentes et informées (Converse, 1964).

Cette forme dynamique de la sophistication politique prend place dans une vision d'un électeur informé, capable de rationalité. Sans pouvoir prendre position sur tout, l'humain idéal-typique de Converse est informé, capable d'apprendre et de prendre des décisions cohérentes. Converse constate assez rapidement que ce modèle idéal est assez loin de la réalité et que l'électeur moyen est informé de manière insuffisante.

Les premiers prototypes des études sur la sophistication politique ont vu le jour dans les années suivant la Seconde Guerre mondiale (Lazarsfeld et al., 1944). Fondées sur des théories psychosociales, les premières études – critiquant notamment le déterminisme social de Lazarsfeld – vont apparaître au tournant des années 1960. L'ouvrage emblématique est celui d'Angus Campbell, Philip E. Converse, Warren E. Miller et Donald E. Stokes (1960): *The American Voter*. Dès cette première étude, les chercheurs tendent à montrer que l'électeur, loin d'être déterminé par des paramètres sociaux divers, s'identifie à un parti ou l'autre selon plusieurs facteurs dynamiques. Ils sont capables de changer de position selon diverses influences, et ce à divers degrés. Le choix électoral se trouverait à être la somme de plusieurs influences diverses dans l'esprit de l'électeur. On ne peut, par exemple, résumer le choix électoral par la seule partisanerie, même si les deux sont assez bien corrélés. La partisanerie constitue un élément fort, mais pas la totalité du choix politique, d'autres paramètres entrent en jeu (Campbell et al., 1960).



Au sein de ces multiples forces qui peuvent influencer un électeur à voter, des chercheurs ont identifié des courants relativement constants influençant les résultats d'études statistiques. Notamment, le fait que l'information n'obtient pas un taux de rétention constant, lorsqu'on regarde la population parmi certaines strates. Selon Philip Converse (1964), interroger quiconque n'a pas de diplôme collégial révèle que de nombreuses informations élémentaires sont manquantes chez l'électeur. Plus on descendrait dans ces échelles sociales, plus on constaterait que l'éventail des croyances – et des informations sous-jacentes aux systèmes de croyances – serait étroit et partiel. Plus on descendrait, plus les croyances seraient éparses, confuses, voire incohérentes (Converse, 1964, p.10). Pour les citoyens plus sophistiqués – qui étaient souvent les plus éduqués – ces données seraient organisées en un système complexe par des élites qui décideraient de leur disposition et de leur niveau d'association. Par exemple, être en faveur d'une réduction des taxes et impôts est fortement associé aux systèmes de croyances républicaines. En ce sens, l'information politique vient jouer un rôle très important dans la capacité à décoder ces systèmes pour qu'en ressorte un comportement cohérent. Un constat important, qui teinte de nombreuses autres analyses, ressort lorsqu'il apparaît que le public américain semble bien peu informé. En effet, cela met en évidence que les personnes interrogées dans les études électorales de l'*American National Electoral Study* (ANES) ont de la difficulté à définir le terme « *liberal* » (dans son sens américain) et le terme « *conservative* » qui seraient des concepts élémentaires. Plusieurs ont de la difficulté à associer ces deux termes à leurs partis politiques respectifs, illustrant un manque d'informations élémentaires (Converse, 1964).

Finalement, Converse montre que les attitudes politiques semblent très peu stables, voire même aléatoires. Le public change d'avis en moins de deux ans sur des enjeux, alors que pour Converse, un public ayant un système de croyances sophistiqué devrait avoir des opinions assez stables. Pour Converse, cette dernière preuve démontre que le public est peu sophistiqué, non seulement peine-t-il à nommer et définir des concepts, il tient des positions incohérentes et changeantes (Converse, 1964).

Dans le même ordre d'idées, et tirant aussi un constat pessimiste, Russell Neuman avance que le public des États-Unis possède bien peu d'informations à l'égard de la politique. Dans son ouvrage, *The Paradox of Mass Politics*, il argumente que le public peine à reconnaître ses candidats au Congrès : « *Over the past two decades, however, on average 56 percent of the population have been unable to identify any congressional candidate in their district* » (Neuman, 1986, p.15). En comparaison, il soutient que 22% des gens sont capables de nommer les candidats des deux grands partis. Les résultats seraient les mêmes pour les élections sénatoriales (Neuman, 1986).

Pour Neuman, un si bas niveau de connaissances donne place à des opinions sans vrai point d'ancrage, ce qui altère la capacité du public à prendre des décisions éclairées. Les idées sont déconnectées les unes des autres et flottent dans une mare. En ce sens, il rejoint Converse qui voit un public dont les idées changent au fil des années vraisemblablement sans raison. De la même manière, il évalue qu'environ un citoyen sur cinq est apte à définir les termes « *liberal* » et « *conservative* », quoique de cette proportion, il déclare qu'environ la moitié (10% du total) seulement donne une définition acceptable. L'autre 10% donnerait une définition partielle, souvent

liée à des enjeux simples ou à la dichotomie dépense/économie qui est souvent liée aux concepts économiques en politique. Les 80% restants donneraient des réponses confuses ou trop étroites pour être considérées comme étant de la sophistication politique (Neuman, 1986).

Des contestations d'ordre méthodologique ont été émises quant à ces études. Delli Carpini et Keeter (1993) ont avancé que la connaissance était loin d'être unidimensionnelle et qu'il faudrait non seulement évaluer la connaissance factuelle, mais aussi distinguer des tendances dans celle-ci. Par exemple, connaître le fonctionnement d'une démocratie ne veut pas dire que le répondant connaîtra le PIB de son pays, qui est aussi relié à la politique de son pays. Il s'agirait donc de donner des questions d'ordre factuel, mais de couvrir équitablement les aspects qui constituent la politique. Toutefois, les bénéfices de cette méthode – passant d'un modèle unidimensionnel à un modèle à cinq dimensions – étaient marginaux, l'une de leurs observations stipulant que le fait de posséder des connaissances sur un sujet était souvent associé au fait d'en connaître sur les autres de l'étude. De la même manière, les auteurs ont aussi distingué les populations de leur étude selon le genre, l'âge et la force de leur attachement partisan, y découvrant des variations significatives et plus importantes. Les femmes étaient généralement moins informées que les hommes – à l'exception d'enjeux comme l'avortement et du droit de vote pour les femmes - les plus jeunes générations connaissaient moins la politique que les plus vieilles – à l'exception de la connaissance des processus démocratiques, présumés être appris à l'école – et les personnes les plus partisans connaissaient mieux la politique partisane – comme savoir de quel parti était issu Franklin D. Roosevelt et Nixon (Delli Carpini et Keeter, 1993).

Dans le contexte d'une étude fondée sur la quantité d'informations factuelles que détient l'électeur, Michael X. Delli Carpini et Scott Keeter (1996), le constat se trouve grandement nuancé. Si on n'évalue pas la capacité à répondre d'un répondant sur un verbatim d'entrevue, on évalue maintenant les réponses à des questions plus directes. Les premiers résultats nuancent les résultats des études précédentes dans le sens où elle reconnaît qu'environ 10% de la population ont une connaissance encyclopédique, mais elle illustre aussi la tendance centrale du reste de la population qui, sans être totalement ignorante, n'en connaît pas autant que les 10% qu'identifiaient les études précédentes. Plutôt que d'illustrer une différence dramatique entre le sommet de l'échelle et les échelons plus bas, on voit une concentration vers le milieu de l'échelle. Analysant les questions individuellement, on voit que les questions suivent la même tendance. Si la quasi-totalité des répondants connaissaient la durée d'un mandat présidentiel, moins de 5% des questions d'ordre économique ont été répondues avec plus de 75% de bonnes réponses, nuancant davantage certaines conclusions. L'électeur a beau avoir des difficultés à répondre sur des questions d'économie, il connaît en partie le fonctionnement de base de la démocratie et possède un peu plus de connaissances que ne l'évaluaient les études précédentes, mais toujours à un niveau de sophistication politique très bas (Delli Carpini et Keeter, 1996). Le niveau d'information reste bas, mais le manque d'informations touche particulièrement des aspects et moins d'autres.

Des contestations ont aussi été avancées sur les déterminants de la sophistication politique. L'éducation, souvent vue comme l'une des variables déterminantes les plus robustes de la sophistication, est partiellement rejetée par Luskin (1990). Selon Luskin, le fait que l'éducation ne soit pas aussi significative que préconisée ne signifie pas l'absence d'effet. Au contraire, l'éducation influence la sophistication politique indirectement. Par exemple, une personne

éduquée est réputée intelligente et a plus de chances d'occuper un emploi demandant un plus grand intérêt à la politique. En ce sens, sans nécessairement toucher directement la sophistication, l'éducation influence la sophistication politique en menant le citoyen à devoir s'y intéresser. Les deux variables sont corrélées. Pour Luskin, la progression en sophistication des années 1950-1960 pourrait être due à la bureaucratisation et au perfectionnement des compétences professionnelles des travailleurs de la société. Toutefois, il reconnaît que l'emploi n'a qu'un effet modéré et ne peut expliquer la totalité de la progression (Luskin, 1990).

## **1.2 La mesure de l'information**

On mesure souvent l'information dans les sondages d'opinion publique avec quelques questions pouvant aller de la connaissance des personnes en poste – qui est le Vice-Président, par exemple – à des questions sur des thématiques politiques comme l'économie. Bien qu'il soit important de prendre en compte plusieurs aspects de la politique pour établir le niveau de sophistication du citoyen moyen, des débats ont eu lieu sur la longueur que devraient avoir les sondages et les questions prises en compte dans le cadre de telles études. Un long questionnaire donne-t-il des mesures plus précises? Si oui, à quel point? Il semble que les bénéfices d'utiliser un long questionnaire face à un court soient limités et que l'utilisation de courts questionnaires permette d'obtenir des résultats satisfaisants : « [...] The results provide reassurance that even a short survey-based measure of political knowledge can assay meaningful variations [in political sophistication] » (Delli Carpini et Keeter, 1993, p.1203). Sans rejeter les bénéfices du long questionnaire, les auteurs reconnaissent qu'il est possible d'utiliser des questionnaires moins longs sans craindre d'obtenir des résultats biaisés par des mesures partielles.

Les mesures de connaissance de l'opinion publique sont souvent répertoriées dans les sondages comme l'*American National Election Study* (ANES). Ces questionnaires, quoique longs, vont souvent contenir des sections portant sur la quantité d'information que possède l'électeur. Bartels (1996) avance que l'utilisation d'une seule mesure suffit : l'évaluation que donnent les intervieweurs des répondants sur leur sophistication. Plutôt que de mesurer la capacité d'un public à répondre à des questions factuelles, Bartels utilise l'évaluation des intervieweurs à propos des répondants ayant participé à l'étude en personne, soit ceux qui ont répondu aux questions face-à-face (Bartels, 1996).

Cette méthode va à l'encontre d'autres études l'ayant précédé qui ont préféré les tests de connaissances factuelles (Delli Carpini et Keeter, 1993; Luskin, 1987; Zaller, 1992). Bartels défend cette approche, plus simple, en avançant que les évaluations données par les intervieweurs étaient presque aussi fiables que les plus complexes, soit entre deux et sept points de pourcentage sur quinze tests. Cette méthode serait aussi bonne que d'évaluer la sophistication par d'autres moyens détournés comme l'intérêt ou le niveau de diplomation. Finalement, cette méthode permettrait aussi d'éviter comparer des années électorales où les enjeux auront changé et, par extension, où varieront les informations que retiendront les électeurs durant la campagne électorale.

### **1.3 Les tenants d'un public peu informé**

Plusieurs ouvrages et études font un constat critique sur l'information que le public détient en

rapport à la politique. Un premier constat fait par plusieurs études est que le public est peu informé (Gidengil et al., 2004; Delli Carpini, 2005). Sans être complètement ignorant, l'électeur moyen aurait de grandes lacunes dans la majorité des domaines de la politique et des enjeux politiques. Il aurait de la difficulté, par exemple, à connaître ses représentants, les tenants et aboutissants des enjeux, et quels partis représentent quels enjeux. Un exemple concret concerne un sondage réalisé après le sommet de Genève de 1986, où Reagan rencontra Gorbatchev. L'une des principales conclusions du sondage : la majorité des Américains ne connaissait pas le nom du chef d'État que Reagan avait rencontré (Delli Carpini, 2005, p.28).

Il reste que le citoyen n'est pas totalement ignorant. Il possède quelques connaissances sur certains sujets. Sans incarner l'idéal-type d'un citoyen vivant dans une société démocratique, il reste informé à certains égards. Certains sondages ont spécifiquement cherché à connaître le niveau d'information des citoyens. Dans un sondage de cinquante questions sur des sujets variés, la moyenne d'un échantillon américain était d'environ 50%. Un public peu informé, non pas ignorant (Delli Carpini, 2005, p.30).

Dans le contexte des élections canadiennes, la population est scindée dans sa capacité d'apprentissage. Comme le demandent Gidengil et collègues: « Who learns? » (Gidengil, Blais, Nevitte, & Nadeau, 2004, p.63). D'un côté, les personnes en connaissant davantage sont plus à même d'acquérir des connaissances que leurs concitoyens moins sophistiqués. Si les résultats des populations plus et moins sophistiquées ne sont pas parfaits, il reste que des études par panels vont tout de même démontrer que ceux en connaissant le plus apprendront davantage au sujet d'un

enjeu que les moins sophistiqués. Les panels de campagnes électorales montrent non seulement un écart préexistant entre les plus informés et les moins informés, ils montrent aussi un écart s'agrandissant durant cette même période. En 1997, par exemple, Gidengil et al. (2004) montrent que l'écart de connaissances dans une étude est d'environ 20 points de pourcentage, avec les plus informés se situant à 35% de bonnes réponses et les moins politisés à 15%. À la fin de l'élection, c'est un écart de 28 points, les plus informés se situant à 45% de bonnes réponses. La tendance est retrouvée dans d'autres études (Gidengil et al., 2004, pp.63-64).

La distribution des connaissances en politique suit aussi des dispositions particulières (Gidengil et al., 2004). Une personne possédant un baccalauréat aura de plus grandes chances de répondre correctement aux questions posées par les chercheurs qu'une personne ne possédant pas de diplôme d'études secondaires. La ligne s'accroît le plus entre les répondants ayant été aux études postsecondaires (*some postsecondary*) et ceux ayant gradué de l'université. De la même manière, une personne ayant un grand revenu en connaîtra plus qu'une personne ayant un revenu modeste. Dans ce cas, la courbe s'accroît rapidement entre les bas revenus et les médians, alors que l'augmentation entre ces derniers et les plus hauts revenus est de quelques dixièmes de points (sur 4) (Gidengil et al., 2004, p. 50). De la même manière, le sexe des répondants est souvent perçu comme influençant la quantité d'informations retenues. Les femmes sont statistiquement moins sophistiquées que les hommes.

D'ailleurs, malgré le fait que le citoyen moyen en connaisse bien moins que le citoyen idéal-typique, il reste que le niveau de connaissance serait stable (Delli Carpini, 2005). Les différents



changements de paradigmes de transmission de la nouvelle (accroissement de la diversité des journaux, apparition de la radio et de la télévision dans les foyers, puis internet) auraient bien peu altéré l'information que possède le citoyen, et ce malgré la présence de chaînes de télévision spécialisées en information dans les forfaits d'abonnements télévisuels. Le niveau d'information serait stable depuis longtemps, malgré l'accélération du cycle de la nouvelle et l'apparition des médias internet (Delli Carpini, 2005, p.30).

#### **1.4 Les conséquences du manque d'information**

L'information est-elle une variable importante lors d'une élection? Lorsqu'il est question d'étudier le public, on constate qu'il n'incarne pas l'idéal-type du citoyen s'informant durant une élection. Toutefois, il y a des débats au sujet des conséquences du manque d'information. Certains chercheurs sont optimistes, ils pensent que les citoyens peuvent faire des choix éclairés malgré leurs déficiences informationnelles. D'autres chercheurs arrivent à la conclusion que le niveau d'information politique influence les choix électoraux.

##### **1.4.1 *Points de vue optimistes***

Premièrement, selon certains chercheurs, le citoyen peu informé ne vote pas nécessairement aléatoirement, il émule parfois ses concitoyens plus informés en utilisant des raccourcis intellectuels – heuristiques – qui ont un résultat partiellement efficace (Sniderman et al., 1991; Lau & Redlawsk, 2001; Lupia, 1994). L'électeur moyen, habituellement peu informé, utiliserait des raccourcis intellectuels pour participer aux élections et aux débats publics. Cette utilisation de raccourcis est due à plusieurs facteurs, notamment l'intérêt à la politique et le fait que l'individu

ne peut totalement consacrer son attention à celle-ci à tous les jours. L'utilisation des raccourcis, bien que plus efficace en termes d'efforts et de temps investis, ferait en sorte d'agrandir les chances que l'électeur vote de manière *optimale*, soit de manière à voter en fonction de ses intérêts et valeurs le plus possible. En effet, lorsque les « commanditaires » de certaines positions politiques complexes – comme les assurances automobiles – sont connus, les répondants d'un sondage ont reproduit le même comportement que leurs concitoyens plus informés à quelques points de pourcentage près (Lupia, 1994). Ces raccourcis pourraient aussi être une avenue intéressante dans le cas d'une élection générale.

Deuxièmement, il y a la théorie de l'agrégation (Page et Shapiro, 1992). Fondée sur l'idée du théorème du jury de Condorcet, la théorie de l'agrégation propose que les électeurs les moins bien informés annulent entre eux leurs votes erronés. Ce théorème veut qu'une population peu informée prenne de meilleures décisions – au niveau agrégé – que cette même population au niveau individuel (Austen-Smith et al, 1996), d'où la nécessité d'avoir plusieurs membres d'un jury. Cela impliquerait que les “mauvaises décisions” sont annulées par les mauvaises décisions des autres. Par exemple, un électeur votant pour le NPD de manière « erronée » verrait son vote annulé par une personne votant conservateur de manière erronée. Les probabilités que le vote de la majorité soit le bon sont plus grandes que celles du vote de l'individu. Dans ce contexte, la sagesse pourrait se trouver dans la force du nombre, non pas dans la connaissance individuelle. Un « tout » plus fort que ses composantes individuelles.

#### **1.4.2 Points de vue pessimistes**

Les raccourcis décisionnels et la sagesse agrégée de l'ignorance individuelle permettent-ils de rendre la démocratie plus efficace? Des recherches mettent en doute ces thèses. Si les opinions erronées ne s'annulent pas, il reste que la population varie en connaissances et, par extension, en comportements électoraux. On ne peut donc se fier entièrement à ces thèses pour attester que l'information n'a pas d'impact, étant donné la variance entre les sous-groupes étudiés. La variance en comportement individuel reste présente.

Tous les groupes ne votent pas nécessairement autant, et cette participation différentielle a pour résultat de biaiser certains pans des théories de l'agrégation (Sturgis, 2003). Notamment, dans le cadre d'élections, les groupes les moins sophistiqués – étant aussi ceux bénéficiant des heuristiques – ne sont pas tous représentés de manière égale. Par exemple, les hommes blancs votent plus que les femmes ou les noirs. Dès lors, si les groupes ne sont pas tous représentés équitablement, le potentiel des corrections mutuelles perd en magnitude et nécessite d'autres théories pour l'appuyer et combler les points qui ne sont pas couverts, notamment le fait que les résultats sont beaucoup plus instables qu'escompté, lorsqu'on prend en compte les variations entraînées par l'absence des moins sophistiqués.

L'idée d'étudier l'information comme variable importante dans le contexte électoral n'est pas un phénomène récent. De nombreuses études voient la variable comme ayant un impact potentiellement important, qu'on parle lors de l'élection en tant que telle ou lors de débats politiques. Certaines études simulent une opinion complètement informée et la comparent à la population en général. Contestant l'idée que l'agrégation des opinions, informées et non informées,

entraîne une opinion publique plus éclairée, plusieurs études ont mis en œuvre des simulations d'opinions publiques totalement informées et les ont comparées à la réalité (Bartels, 1996; Althaus, 1998; Blais et al., 2009; Hansen, 2009). De manière constante, les études montrent une évolution des électeurs lorsqu'ils sont informés, comparativement à la réalité. Toutefois, l'information aurait seulement un impact dans la moitié des cas. Dans la moitié des cas répertoriés, la valeur de l'information a eu un impact significatif sur le résultat de l'élection; dans l'autre, les effets n'ont pas touché l'élection de manière significative. Par ailleurs, on constate que l'effet de l'information serait rarement suffisant pour faire basculer les résultats dans la faveur d'autres partis ou candidats.

La première étude sur ce sujet est celle de Bartels (1996). Un apport que Bartels utilise dans son étude, se fondant sur celles de Zaller, Luskin et Delli Carpini et Keeter, est l'évaluation subjective que fait l'intervieweur au sujet du répondant. La gradation des personnes se fait après que le répondant ait répondu aux questions. On peut donc présumer que l'évaluateur prend en compte les réponses données aux questions factuelles. Le questionnaire des *American National Election Studies* (ANES) introduit plusieurs questions portant sur le niveau de connaissance factuelle que possède le répondant. Les questions varient entre connaître le poste qu'occupe une personne, la position des partis face à certains enjeux et d'autres faits sans ambiguïté. Les réponses sont dichotomiques : vraies ou fausses. L'ANES fournit une échelle subjective à 5 points du niveau général de connaissance des répondants du questionnaire allant de « très peu » de connaissances à des connaissances « très élevées ». Plutôt que de prendre directement les données numériques – comme le nombre de bonnes et mauvaises réponses - Bartels utilise l'évaluation qu'a fait l'évaluateur pour estimer son modèle. Si, en général, le public n'est pas informé, chaque recoupement contient tout de même un pourcentage de répondants informés. Par exemple, les

personnes faisant moins de 40 000\$ par année ont aussi une proportion de personnes bien informées. Chaque catégorie sociodémographique identifiée détient son nombre de citoyens informés et non-informés. Les répondants les mieux informés de chaque catégorie sont utilisés comme étalon de réponse d'un public mieux informé. On a donc les mêmes catégories sociodémographiques, mais le niveau d'information est parfait, ou presque, dans la simulation, contrairement à la réalité. Le modèle statistique montre une progression dans la majorité des cas entre le public réel – non informé – et le public modélisé – informé. Statistiquement, les résultats montrent que les démocrates perdraient deux points de pourcentage si le public était pleinement informé et que les détenteurs du pouvoir – le Président en poste étant en réélection – obtiendraient cinq points de pourcentage de moins que si le public était informé. Comme l'exprime l'auteur:

*Perhaps supporting the incumbent is simply a kind of natural default option for voters too uninformed to compare the candidates on their merits [...] Whatever the sources of the aggregate discrepancies between actual vote choice and hypothetical "fully informed" vote choices may be, however, they suggest very clearly that political ignorance has systematic and significant political consequences (Bartels, 1996, p. 220).*

Dans le cas où un des candidats présidentiels est en poste, il obtient un avantage de cinq points dans la population « réelle », soit celle qui n'est pas pleinement informée. Dans le cas de 1988, où les deux candidats présidentiels n'étaient pas des présidents en poste, les démocrates avaient un léger avantage. Il est toutefois important de souligner que George H.W. Bush était tout de même vice-Président de Ronald Reagan, donc très près du pouvoir, sans en être le détenteur. Dans ce contexte, les démocrates avaient un léger avantage – environ deux points de pourcentage – contre Bush, mais ont perdu l'élection tout de même.

Dans un contexte électoral, Bartels montre que les élections aux États-Unis subissent les effets de l'information – ou de l'absence d'information – dans trois élections sur six. Dans les autres cas, les effets existent, mais n'ont pas un impact suffisamment significatif. Et dans aucun de ces derniers cas, l'effet est assez important pour changer la conclusion de la course à la Maison Blanche. Un candidat ferait mieux ou pire, certes, mais la différence résultant de cette progression ne changerait pas qui a gagné.

Au Canada, Gidengil et collègues (2004) montre que l'élection de 1997 a vu la désinformation sévir contre le gouvernement en place. Si la population avait été informée, le Parti libéral – détenteur du pouvoir – aurait eu 3% de votes supplémentaires, ce qui, selon des analyses statistiques, aurait permis au PLC de conserver presque tous ses sièges. La raison de cette perte de sièges est notamment due au fait que 81% de la population croyait – faussement – que le taux de chômage n'avait pas bougé, voire avait augmenté (Gidengil et al., 2004, p.97). De la même manière, Bartels (2005) montre que les électeurs appuient des propositions de baisses d'impôts, sans même se rendre compte qu'ils n'en bénéficieraient pas. En fait, plus on informerait un électeur – sur une variété de sujets –, plus il serait susceptible de changer de position, le plus souvent allant de républicain à démocrate (Fowler & Margolis, 2014).

En Suède, l'implication quantitative de l'information sur le vote est d'environ deux points de pourcentage. C'est-à-dire que, lors des élections étudiées par Oscarsson, la différence entre une opinion informée et normale varie de deux points de pourcentage en faveur des partis de droite en Suède (Oscarsson, 2007), ce qui se rapproche des conclusions que Bartels trouve dans ses études

sur les élections présidentielles (Bartels, 1996). C'est donc dire que les courses électorales les plus serrées seront celles qui pourraient le plus varier – en termes de vainqueur et perdant – étant donné l'étroitesse de l'impact que peut avoir l'information sur le résultat final agrégé. Une élection gagnée 45-55% risque de ne pas voir de changement, alors qu'une élection 49-51% pourrait voir les résultats s'inverser. En fait, Oscarsson signale que lors de deux élections sur six, le « mauvais » gouvernement l'a emporté en raison du manque d'information des électeurs suédois; un électorat plus informé aurait mené à la victoire d'un autre parti politique.

Une autre étude montre que la visibilité aura tendance à faire converger les personnes les moins informées vers les positions des plus informées (Blais et al., 2009). Lorsque les partis investissent moins dans leur visibilité, mesurée en termes de dépenses électorales par circonscription canadienne, les électeurs les moins informés divergeront des plus informés, votant en faveur d'un parti « de gouvernement », soit un parti comme le Parti libéral du Canada, un parti vu comme un parti de stabilité et connu de manière assez uniforme chez tous les électeurs. L'ignorance influence les choix en omettant l'existence même de partis politiques dans l'esprit des gens. S'il n'est pas capable de connaître l'existence d'un parti – ou candidat – dans sa circonscription, un électeur ne votera pas pour celui-ci. Les écarts en information politique ne sont toutefois pas présents dans toutes les élections. Lorsque les partis investissent suffisamment dans les circonscriptions, on constate une réduction dans cet écart. Un parti gagne beaucoup lorsque ces écarts sont très grands, le Parti libéral du Canada, soit le parti le plus connu du pays (Blais et al., 2009).

Les conclusions de l'étude favorisent notamment une orientation dans le sens que prendront les

heuristiques chez les personnes les moins sophistiquées. Lorsque les personnes ne sont pas bien informées, elles ont aussi un déficit dans le nombre de choix qu'elles envisageront avant de voter, elles ne considèrent pas du tout certains partis qui pourraient être dans leurs intérêts. Au Canada, on compte trois partis principaux au niveau national, mais une personne peu informée pourrait n'en « voir » que deux et voter en fonction de ce déficit. Comme l'écrivent les auteurs: « *When all the parties are visible, there is no information effect, the shortcuts that the less informed employ seem to work* » (Blais et al, 2009, p.272). Il faut que tous les partis investissent des sommes considérables pour réussir à contrecarrer les effets de l'ignorance qui, eux, favorisent le Parti libéral du Canada. Si un parti comme le NPD venait à ne pas pouvoir investir suffisamment, il en résulterait un désavantage presque assuré.

Lorsque les partis investissent moins de 10 000 dollars par circonscription, les libéraux obtiennent un avantage très fort, alors que lorsque les partis investissent 40 000 dollars ou plus, l'écart entre les plus et moins informés se réduit à quelques points de pourcentage. Pour résumer, lorsque tous les partis investissent suffisamment, les électeurs moins informés voteraient de manière similaire aux électeurs les plus informés à quelques points de pourcentage; lorsque les partis investissent de manière insuffisante, les électeurs les moins informés iront davantage vers le Parti libéral du Canada, alors que les plus informés conserveront le même comportement électoral, appuyant plus le NPD et le Parti conservateur (Blais et al., 2009). L'étude comporte peu de place pour des variables omises ou des biais potentiels. On pourrait toutefois questionner sa capacité à se généraliser dans un autre contexte. Par exemple, depuis le jugement *Citizens United*, les comités d'action politique (PAC) et super-comités d'action politique (Super PAC) ont des droits de



dépenses considérables, rendant difficile de retracer toutes les dépenses aux États-Unis de la même manière qu'on peut le faire au Canada.

La différence observable entre plusieurs études s'attarde sur le médium qui évalue l'information des répondants. Pour Bartels (1996), il s'agit d'utiliser des données d'observation qui quantifient l'évaluation que les évaluateurs font au sujet des répondants de l'ANES. Ces données serviront de variable manipulée de manière à isoler la variable d'information. Dans l'étude de Blais et collègues (2009), le niveau d'information initial est quantifié, mais il ne constitue pas la variation que recherche l'étude, il constitue la variable dépendante. La variation se trouve à être le niveau d'investissement qu'ont fait les partis politiques dans la circonscription pour l'élection. Cette dernière étude observe bien plus le processus d'acquisition d'information en période électorale que la possession d'information en elle-même.

Il s'agit d'une tendance généralisée dans toutes les études basées sur des simulations; le public est mal informé et ses positions en rapport à plusieurs enjeux, allant de l'avortement (Althaus, 1998) à l'échelle progressisme-conservatisme (Eidelman, Crandall, Goodman, & Blanchar, 2012), sont différentes des personnes les mieux informées. Cette tendance se maintient, malgré de nombreux contrôles comme l'éducation, le salaire, et le genre des répondants.

Luskin, Fishkin et Jowell (2002) ont lancé l'idée suivante : plutôt que de simuler une opinion publique informée, ils rencontrent des personnes et leur fournissent l'information sur divers enjeux. L'opération, nommée un sondage délibératif, consiste à recruter un échantillon, comme un

sondage le ferait, les questionner pré-traitement, les informer et les questionner post-traitement, puis d'évaluer les différences que le traitement pourrait générer.

Les implications de telles études sont importantes dans le contexte d'un public qui est présumé comme peu, voire pas, informé. Premièrement, on a un contexte où l'information est transmise, non pas simulée, ce qui vient confirmer plusieurs études de simulations avec des données provenant d'expériences. Les données viennent aussi confirmer certaines tendances présentes dans les autres études. L'exemple des questions concernant la justice est assez révélateur, à ce sujet. La moyenne pré-traitement des répondants favorisait bien plus la punition et la répression que la réhabilitation; la moyenne post-traitement change de plusieurs dixièmes de points – sur une échelle de 5 points – en faveur de la justice réparatrice et de la réhabilitation. De la même manière, les répondants passent de valeurs plus individualistes à des valeurs plus progressistes. Notamment, ils vont se distinguer du pré-traitement en ciblant des enjeux de chômage, de pauvreté et d'éducation pour réduire le taux de criminalité, plutôt que de favoriser des incarcérations punitives (Luskin et al., 2002, pp. 468-469).

Les implications de l'étude de Luskin et collègues sont nombreuses. La première est que l'information fournie aux répondants – sensée être objective et sélectionnée de façon à représenter les multiples points de vue de l'enjeu – change le point de vue de ceux-ci. Près de 50% ont vu leurs positions évoluer face à celles du pré-traitement. Toutefois, ce n'est pas la majorité qui change de « côté » face aux enjeux. Environ 30% des répondants, toutes catégories confondues, ont renversé leur point de vue.

Une seconde implication de l'étude de Luskin et collègues serait une tendance - légère - vers le progressisme, lorsque le public est informé. Sans nécessairement mener à un changement de position complet, qu'on parle dans l'expérience ou dans la société, on peut constater que certaines idées bénéficient d'un public mal informé. Notamment, les idées de justice punitive, comme préférer accuser en cour criminelle plus largement que nécessaire, quitte à accuser des innocents, perdent beaucoup d'appuis lorsque le répondant est informé. La tendance est significative sur de nombreux enjeux observés par les chercheurs. Bien qu'on ne puisse pas généraliser ces conclusions aux autres postes qu'un gouvernement gère, comme la santé ou la politique économique, l'impact de l'ignorance et de la connaissance s'avèrent importants et viennent étayer la thèse selon laquelle les électeurs sont équipés de peu de connaissances, certes, mais peuvent aussi balancer ce déficit en s'informant. Cette marge qu'ils vont combler, sans nécessairement les faire changer de position, altère la prise de position des gens. La valeur de l'information semble cruciale à l'étude du comportement électoral.

### **1.5 L'électeur et l'effort cognitif**

Cette dernière tendance se retrouve aussi dans les travaux d'Eidelman et collègues (2012).<sup>1</sup> Dans plusieurs contextes de recherche, les quatre études démontrent qu'un répondant qui prend peu de temps – moins apte à prendre des décisions, dans la première étude – sera plus conservateur que

---

<sup>1</sup> Cet article rapporte les résultats de quatre études distinctes: 1) le lien entre la consommation d'alcool et le conservatisme politique, 2) l'impact du fardeau cognitif sur le conservatisme, 3) l'impact des pressions temporelles sur le conservatisme, et 4) l'impact des efforts cognitifs sur le conservatisme.

les répondants qui ont pris le temps ou qui ont toutes leurs facultés. Les études font le lien entre l'effort cognitif – ou la capacité à faire l'effort – et le conservatisme.

Les diverses implications des études d'Eidelman et collègues font en sorte que le conservatisme politique est – jusqu'à un certain point – favorisé par le manque d'efforts de délibération que font les participants des études. Les études ne font pas un lien direct entre le manque de connaissances et le conservatisme. Elles font toutefois un lien entre l'effort et le conservatisme. Or, acquérir des connaissances requiert un effort qui n'est pas toujours aussi simple que d'allumer la télévision. Cet effort constitue – en partie – la différence entre des personnes qui ont des connaissances et des personnes qui en ont peu. Bien sûr, dans un contexte électoral, il ne s'agit peut-être pas de taux d'alcoolémie ou de faire une tâche et de compléter un questionnaire en même temps, mais on retrouve tout de même une notion d'efforts entre choisir le divertissement et s'investir dans un apprentissage, soit d'apprendre les impacts d'une politique économique ou simplement d'apprendre le nom des candidats et leur position très générale sur l'avortement. Cette tendance peut aussi s'illustrer dans la décision de prendre le temps d'écouter un débat de politiciens ou de simplement lire un compte-rendu fait par les médias.

Un biais de sélection – reconnu par les auteurs – pourrait toutefois être avéré pour la première étude. Le nombre de consommations bues dans une soirée est une décision personnelle, il s'agit d'un comportement qui pourrait être influencé par les valeurs, comme les décisions politiques sont elles aussi des comportements et sont influencées par les valeurs personnelles. On pourrait donc lier l'intoxication et les décisions politiques comme influencées par un ensemble de valeurs qui

pourrait teinter les échantillons de cette première étude. Un simple lien entre le nombre de consommations hebdomadaires, en ignorant l'intoxication, et le conservatisme servirait à rejeter cette étude. D'ailleurs, on peut aussi s'attendre à ce que les personnes pratiquant certaines religions, comme les musulmans par exemple, ne soient pas représentées adéquatement dans les échelles d'intoxication, puisque leur religion leur interdit de boire. Finalement, il s'agit de personnes qui se tiennent dans un lieu spécifique. On ne contrôle donc pas la possibilité que les progressistes soient absents de ces lieux pour aller dans d'autres lieux. Toutefois, l'étude se trouve renforcée par le fait que les autres études trouvent une tendance similaire. Moins le répondant possède la capacité d'ordonner ses pensées, qu'on parle d'intoxication ou de temps pour réaliser l'opération, plus le répondant prendra la tangente conservatrice.

De la même manière, les répondants des autres études sont souvent des étudiants au baccalauréat. On pourrait questionner l'impact de ces variables dans une population plus diversifiée. On pourrait toutefois s'attendre à un plus grand écart, si on considère le niveau d'éducation, souvent relié à des niveaux de sophistication politique plus grands que dans la population générale (Hillygus, 2005). C'est donc un biais qui a plus de chances de renforcer l'étude que de la rendre inutile, puisque les différences illustrées sont, selon toute vraisemblance, plus limitées que ce qu'on pourrait s'attendre dans la réalité. Les conclusions des auteurs n'en sont finalement pas atteintes.

## **1.6 L'apport de la variable information lors de l'élection présidentielle de 2016**

Les diverses études abondent dans le même sens. Les électeurs peu informés votent de manière différente des plus informés dans certains cas. Sans nécessairement être un comportement

constant, l'information peut toucher jusqu'à 50% des élections et en changer le résultat final de manière significative. Le fait que plusieurs études utilisant des méthodes assez différentes – passant des constats statistiques à l'expérimentation – confirment des hypothèses similaires confère à la variable une certaine pertinence. D'ailleurs, on remarque que les présidents en poste perdraient environ cinq points de pourcentage et les démocrates environ deux si l'électorat était pleinement informé (Bartels, 1996).

Non seulement est-il possible d'identifier une variation dans les résultats agrégés, il semble possible d'identifier la variation chez l'individu lui-même. Des écarts de mesures et des biais restent toujours possibles, mais la variable semble être une avenue intéressante dans l'étude d'une élection qui ne cesse de choquer les esprits, qu'on parle des diverses allégations de corruption ou du comportement de l'élus. L'information a-t-elle joué un rôle lors de l'élection de Trump? Celui-ci a-t-il bénéficié du vote peu informé? A-t-il réussi à exacerber des tensions sociales au point de faire voter des électeurs moins connaissant qui ne votent pas nécessairement?

Trump a peut-être été le candidat le plus controversé de l'histoire de plusieurs démocraties occidentales. Il a été mentionné dans les médias plus de deux fois plus fréquemment que son adversaire, Hillary Clinton. Toutefois, on parlait de scandale sexuel, d'insultes à des journalistes et d'autres sujets qui ne touchent pas à la plateforme électorale. Sans nécessairement avoir à investir dans sa campagne électorale (Beckwith, 2016), il était partout. Cette situation pourrait remettre en question certaines conclusions de Blais et associés qui proposent que l'investissement – et l'exposition par extension – fait voter les moins sophistiqués de manière similaire aux plus

sophistiqués. Toutefois, l'exposition n'est pas de la même nature que l'investissement. On peut questionner certaines conclusions, notamment lorsque l'image médiatique du candidat a été largement composée de scandales à répétition ainsi que des insultes et des menaces à peine voilées envers son adversaire, les personnes visées par une telle étude se comporteront-elles de manière similaire à celles qui sont exposées à des annonces et des investissements politiques qui sont moins propices aux scandales?

Dans le contexte de la dernière élection aux États-Unis, Trump disait, selon ses propres mots, aimer les personnes peu éduquées (Hafner, 2016) et se souciait peu de dire la vérité. Avec des promesses électorales hors-normes, mais très concrètes – comme le mur – il devenait un candidat extrêmement présent dans les médias avec un programme extrêmement simple à se souvenir, soit un mur, l'abolition du programme d'assurance santé (communément appelé Obamacare) et la restitution de la place des États-Unis en renégociant (ou abolissant) des accords commerciaux. Trump a réussi à peindre son programme (et ses adversaires) en très peu de temps et avec beaucoup d'attention médiatique.

Avec un programme simple, beaucoup d'insultes et une exposition si grande, un candidat présidentiel réussirait-il à attirer l'œil des électeurs peu informés? Donald Trump a-t-il bénéficié de la variation dans la capacité d'information des citoyens des États-Unis en 2016? L'effet de l'information était-il assez important pour changer le résultat de l'élection?

Aucune étude n’a examiné ces questions importantes à ce jour. Ce mémoire propose de leur trouver des réponses. Étant donné la nature de l’élection de 2016 et le fait que la valeur de la variable de l’information semble être une avenue d’étude ayant un potentiel considérable, il devient intéressant de se questionner dans quelle mesure la variable a pu intervenir et quel impact celle-ci a eu sur la population américaine.

Les questionnements sont principalement guidés par l’étude de Bartels (1996), qui a étudié l’impact de l’information sur les résultats de six élections aux États-Unis. Si dans 50% des cas on retrouve un impact significatif de l’information sur le comportement électoral, les chances sont bonnes que la variable ait pu interagir dans cette dernière élection. Toutefois, aucun candidat n’est le candidat en poste. On ne peut donc pas s’attendre à ce qu’un candidat reçoive l’avantage du président sortant (Bartels, 1996).

Les résultats des diverses études tendent à donner un avantage mineur – environ deux points – aux partis conservateurs lorsque le public est informé (Bartels, 1996; Oscarsson, 2007). Il se pourrait aussi que cet avantage soit dû au fait que les électeurs appuient moins les partis pour lesquels ils votent « par défaut », une fois informés (Blais et al., 2009). Cependant, il est important d’ajouter que les études antérieures portaient sur des compétiteurs plus traditionnels que Donald Trump ne l’a été en 2016 et qui ne faisaient pas des propositions mettant en péril de nombreux accords commerciaux. Il est possible que cette candidature ait teinté les résultats de l’élection de manière imprévisible, rendant l’intérêt de cette élection bien plus fort que si on avait eu deux candidats qu’on pourrait qualifier de « politiciens professionnels ».



Il devient d'autant plus intéressant d'enquêter sur l'influence des connaissances politiques que possédaient les Américains, compte tenu que les résultats ont été très serrés; Clinton n'a pas eu suffisamment de grands électeurs, mais a tout de même remporté la faveur populaire. Une variation de quelques points de pourcentage dans les votes exprimés aurait pu entraîner une présidence de Hillary Clinton ou donner une majorité populaire à Donald Trump.

L'hypothèse principale de cette recherche est la suivante : *Le comportement électoral des électeurs américains en 2016 fut influencé par leur niveau d'information politique* (H1). Étant donné les déclarations populistes du candidat Trump, allant jusqu'à insulter ses interlocuteurs et ses détracteurs dans les médias et sur Twitter et propager des faussetés, il devrait s'y trouver une proportion assez marquée d'électeurs plus ignorants du côté républicain que du côté démocrate. La seconde hypothèse avancée est que *Trump a été avantagé par un public peu informé* (H2). Cette hypothèse est fondée sur les attitudes que le candidat a eues en rapport à plusieurs enjeux, notamment le non-respect de ses adversaires politiques et des journalistes, ses propos sur l'immigration, sa valse-hésitation sur les enjeux conservateurs comme l'avortement, etc.

## Chapitre 2: Méthodologie

Ce mémoire reprend plusieurs points importants de l'étude de Bartels (1996). Notamment, l'*American National Election Study* (ANES) qui a continué de questionner les électeurs au fil des années et des cycles électoraux est utilisée à nouveau pour évaluer l'information chez le citoyen des États-Unis. Cette base de données, reprise par nombre de recherches, est utilisée pour évaluer la quantité d'informations que possède l'électeur et l'impact du niveau d'information sur le comportement électoral.

Les variables étudiées sont similaires à celles de Bartels, à quelques détails près, comme l'absence d'indice de ruralité qui n'était pas accessible. Diverses altérations, détaillées dans ce chapitre, ont été faites pour les rendre statistiquement plus comparables les unes aux autres. Elles sont décrites de manière à expliquer leur raison d'être dans les analyses statistiques, ainsi que les manipulations statistiques qui ont été faites, s'il y a lieu. Finalement, la variable indépendante, l'information, est détaillée de manière concrète dans sa composition, sa distribution et ses impacts potentiels.

### 2.1 L'*American National Election Study* de 2016

Comme à chaque cycle électoral, de nombreuses bases de données et sondages ont été constitués pour mesurer les appuis des citoyens à divers enjeux. L'*American National Election Study* (ANES) s'est penché sur de nombreux aspects de la vie électorale américaine dans l'espoir que des études puissent en faire ressortir des explications sur les raisons derrière le vote du public.

L'ANES, en 2019, est dirigé par Ted Brader, du département de science politique de l'université du Michigan, et Shanto Iyengar, du département de science politique de l'université de Stanford. Plusieurs autres chercheurs issus de la recherche en science politique sont associés à l'ANES. Les sondages sont financés par la *National Science Foundation* (NSF), fondée et financée par le gouvernement des États-Unis. Le fait que la NSF soit financée par le gouvernement fait en sorte de réduire plusieurs enjeux de conflits d'intérêts. Il ne s'agit pas d'une base de données constituée dans un but commercial, mais dans un but de recherche fondamentale, réduisant les inquiétudes à savoir si la base de données est biaisée.

L'ANES est une base de données qui a démontré son utilité à plusieurs reprises au cours de l'histoire de la recherche sur les comportements politiques. Pour ce qui est de l'impact de l'information politique, l'ANES a notamment été utilisé par Bartels (1996) qui cherchait à montrer que l'information avait un impact lors d'environ 50% des élections aux États-Unis. Il est important de mentionner que la base de données est constituée de deux échantillons, l'un remplissant le questionnaire face-à-face, lors d'une entrevue, et l'autre remplissant un questionnaire en ligne. Aussi, les chercheurs portent une attention particulière à représenter tout le public américain, déployant des efforts importants pour rejoindre certains répondants qui font partie de groupes minoritaires.

D'autres bases de données utilisent des méthodes similaires comme *l'Étude Électorale Canadienne* (EEC), par exemple. Cette seconde base de données fonctionne avec des buts et

méthodes ressemblant à l'ANES, mais se concentre sur le Canada. D'autres exemples existent, se concentrant sur l'Europe ou permettant des comparaisons entre pays. La variété de bases de données suivant ces méthodes montre la robustesse des méthodes. Leurs questions sur de nombreux sujets permettent une variété d'études généralisables aux publics concernés avec une appréciable fiabilité statistique.

## **2.2 Variable dépendante : Le choix électoral**

Plusieurs questionnements surviennent lorsque vient le temps d'une élection. Premièrement, « l'électeur ira-t-il voter? » est une question qui peut sembler anodine pour plusieurs. Toutefois, les dernières élections présidentielles ont eu un taux de participation d'environ 58% à l'échelle nationale. Une proportion de 42% de tout l'électorat s'est abstenue, soit environ 157,6 millions d'individus éligibles qui n'auraient pas fait valoir leur droit de vote (DeSilver, 2018). L'analyse met de côté les abstentionnistes, elle se concentre sur les personnes qui disent avoir voté lors de l'élection présidentielle.

Surtout, une fois que l'électeur a décidé de voter et pris sa décision, pour qui a-t-il voté? Il s'agit de la question qu'évaluait Bartels (1996) et qui constitue la fondation de cette étude. Pour évaluer cette question, la question était unique et sans équivoque, demandant directement au répondant pour qui il avait voté lors de l'élection présidentielle. Dans ce cas-ci, les répondants ayant refusé de répondre, ceux disant ne pas s'en souvenir, les réponses inapplicables (codées comme -1) et les « autres » candidats n'étant pas spécifiquement nommés ont été recodés comme des refus de répondre, laissant les quatre autres noms : Hillary Clinton, Donald Trump, Gary Johnson et Jill

Stein<sup>2</sup>, comme les réponses possibles pour le public. Cependant, compte tenu que Stein et Johnson cumulent seulement 50 réponses ensemble, il n'est pas possible d'analyser les répondants qui soutenaient ces deux candidats. L'analyse se limitera au choix entre Clinton et Trump. En ce sens, une variable binaire a été créée pour permettre d'identifier les électeurs des deux principaux candidats lors de l'élection de 2016. Cette variable ne prend pas en compte les électeurs ayant voté pour des candidats des tiers partis – n'ayant aucune chance d'être élus – c'est-à-dire tout candidat autre que Hillary Clinton et Trump.

### **2.3 Variables contrôle socio-démographiques**

Afin d'identifier la tendance dans le choix électoral de la même manière que Bartels l'a fait, nous devons capturer les caractéristiques socio-démographiques des répondants. Nous avons retenu huit caractéristiques.

#### **2.3.1 *L'âge***

La littérature tend à distinguer les plus jeunes générations des plus vieilles dans leurs choix électoraux (Bartels, 1996). En ce sens, deux variables dichotomiques sont créées pour montrer le groupe des moins de 35 ans et ceux de plus de 54 ans. La variable des moins de 35 ans compte pour 25% de l'échantillon, alors que l'autre compte pour 50%. Les plus jeunes générations seraient plus progressistes, alors que les plus vieilles seraient plus conservatrices.

---

<sup>2</sup> Pour des raisons inconnues, l'ANES a orthographié son nom sous Jill Steiin.

### **2.3.2** *L'éducation*

L'éducation est un facteur important de la sophistication politique, selon Lipset (1960), il est intéressant de pouvoir travailler avec une telle théorie soutenant cette variable. La variable, sans recodage statistique, contient un très grand nombre de catégories (17). Nous nous limiterons à une seule: la possession d'un diplôme universitaire. Les personnes ayant un baccalauréat ou plus comptent pour presque 39% de l'échantillon de l'ANES et les autres comptent pour le reste, soit 61%. Chez les personnes les plus éduquées – ayant au moins un diplôme de baccalauréat – la tendance est plus forte en faveur de Clinton avec 60% d'appuis, ce qui suit de manière cohérente la littérature, avançant que les personnes les plus éduquées votent en faveur des démocrates (Bartels, 1996). Les personnes n'ayant pas de diplôme de baccalauréat votent davantage en faveur de Trump, avec 55% d'appuis pour le républicain.

### **2.3.3** *Le sexe*

Le sexe des répondants est assigné de manière binaire. L'étude a recueilli 47% de répondants masculins et 53% de répondantes, soit une quasi-parité. Dans l'étude de Bartels (1996), les femmes sont identifiées comme ayant une propension à voter plus souvent démocrate que les hommes. D'autres études illustrent un comportement qui diverge par le sexe du répondant (Blais et al., 2009). Dans le contexte de 2016, où une femme était la première candidate présidentielle de l'histoire du pays, cette tendance pourrait s'être accentuée. D'ailleurs, chez les femmes du ANES, la propension à voter démocrate est de 57%, comparativement à 47% pour les hommes.

### **2.3.4** *La couleur de la peau*

Dans l'étude originale, Bartels avait identifié un facteur touchant la couleur de la peau du répondant. La variable avait un effet marqué et constant lors des diverses élections analysées. Plus la peau du répondant était foncée, plus celui-ci avait une propension à ne pas voter républicain. La même variable est disponible dans l'ANES 2016. Il s'agit d'une variable avec une échelle sur 10, où 10 est la couleur de peau la plus foncée. Pour faciliter les opérations statistique, elle est recodée de manière dichotomique. Comme pour plusieurs autres variables mentionnées précédemment, la tendance modale penche fortement d'un côté. Dans le cas présent, les blancs sont en surreprésentation, si on laissait chaque catégorie inchangée. En recodant les niveaux 4 à 10 (les teintes les plus foncées) ensemble, on retrouve alors une proportion plus équitable dans les divers groupes pour les fins d'études statistiques, minimisant alors l'impact des valeurs extrêmes orphelines.

Le fait d'être membre d'une communauté racisée montre une très forte tendance à voter démocrate. En ne faisant que recouper le fait d'être membre d'une communauté racisée – ou non – et le vote, ce sont 79% des répondants racisés qui ont voté pour Clinton contre 56% des électeurs blancs qui ont voté pour Trump.

La variable « race » ne distingue pas le type de communauté dont le répondant fait partie. Premièrement, le nombre de membres de communautés racisées était faible, avec 604 répondants sur 2457. Deuxièmement, Trump s'est attaqué à plusieurs minorités raciales dans ses discours, ses déclarations ont visé les personnes afro-américaines et latino-américaines, ainsi que les Premières nations. Il restait aussi hésitant, lorsqu'est venu le temps de condamner David Duke, ancien leader

de suprématistes blancs (O'Connor, 2016). Diviser les communautés racisées causerait plus de problèmes que les rassembler. Avec 24% de l'échantillon, les communautés racisées ont une influence plus grande, sans vraiment perdre la direction de leur comportement.

### *2.3.5 Le revenu*

Le revenu, identifié comme l'une des variables pouvant aussi influencer le comportement électoral et la sophistication du public, est aussi retenu comme variable pour la présente étude. La variable de revenu individuel sera la principale utilisée dans la recherche pour identifier l'électeur dans le cadre le plus strict possible. Malgré d'éventuelles confusions, il reste que cette variable permet d'isoler un électeur et son revenu à lui seul, non pas celui du conjoint ou parent de celui-ci qui, tout en restant rapproché du sujet, ne constitue pas l'objet de cette recherche.

Deux catégories de revenus sont utilisées, la première touche les personnes à faible revenu, qui compte pour 32% de l'échantillon. Cette variable est constituée des répondants ayant un revenu se situant dans le tercile le plus bas. De la même manière, les personnes à haut revenu sont celles qui ont un revenu se situant dans le tercile le plus haut. Ces deux variables dichotomiques ont été créées pour distinguer les personnes avec les revenus faibles, moyens et élevés dans l'analyse multivariée.



### 2.3.6 Les régions

La résidence de l'électeur pourrait dicter son comportement. À cet effet, les répondants de l'ANES seront divisés selon leur région d'origine. Le découpage utilisé est le même que le recensement américain: midwest, nord-est, ouest, et sud (le sud sera la catégorie référence dans l'analyse multivariée).

À l'exception de New York, du Massachussetts et de la Pennsylvanie, la majorité des États du nord-est sont tous des États présentant une population infime. Il serait possible de compenser ces changements en transférant des États frontaliers à la région, toutefois cela entraînerait des enjeux de distorsion à d'autres niveaux de l'analyse dû au fait que les États connaissent une variété d'enjeux et de positionnements souvent régionalisés.

Par exemple, la désindustrialisation des années 80 a touché une grande partie du midwest, laissant la région dans une situation peu enviable, lui donnant le surnom de *Rust Belt*. Cet enjeu n'a pas été aussi puissant dans les autres régions comme le nord-est qui n'a pas les mêmes intérêts économiques. New York, par exemple, n'est pas atteint par la désindustrialisation de la même manière que les États dont les manufactures ont été délocalisées dans d'autres pays. Toucher à la réalité régionale reviendrait à toucher à la réalité dans laquelle vit le citoyen, invalidant certaines des raisons pour lesquelles la variable est utilisée.

### 2.3.7 *La religion*

Peu de communautés religieuses sont suffisamment représentées dans l'ANES pour pouvoir être considérées dans l'analyse. En fait, seules les religions chrétiennes, c'est-à-dire le protestantisme et le catholicisme, sont suffisamment nombreuses pour être reprises dans l'analyse. Les deux groupes font partie des groupes que Trump n'a cessé de courtiser, notamment avec des positions anti-avortement et en nommant comme colistier Mike Pence, gouverneur de l'État d'Indiana dont la réputation en tant qu'évangélique n'est plus à faire, particulièrement depuis ses tentatives à tenter de restreindre les droits de communautés LGBTQ (IndyStar, 2016).

Les protestants comptent pour 27% et les catholiques comptent pour un peu moins de 22%. Les réunir donne environ 49% de chrétiens contre 51% de gens issus d'autres communautés religieuses ou athées, soit une variable binaire qui serait moins vulnérable aux mésestimations que plusieurs autres.<sup>3</sup> La variable réunissant les deux courants chrétiens est utilisée dans l'estimation multivariée afin de bénéficier d'un modèle plus simple et dont la variable binaire permet d'identifier le mouvement chrétien dans son ensemble, plutôt que de les diviser.

À l'exception de ces deux courants religieux, aucune autre religion n'est suffisamment représentée pour pouvoir obtenir des résultats forts avec une bonne représentativité. Il serait difficile de pouvoir attester des religions autrement que par la méthode utilisée dans la présente recherche. Même en les regroupant sous une seule variable du type « religiosité », ça ne saurait être

---

<sup>3</sup> Deux modèles ont été essayés, l'un incluant les deux courants religieux et l'autre les réunissant. À toutes fins pratiques, les résultats ne varient que très peu, à des centièmes de points sur les coefficients.

représentatif des diverses réalités religieuses, car comme pour les régions américaines, les diverses religions vivent des situations très diversifiées. Les musulmans, par exemple, étaient la cible du candidat Trump à répétitions, alors qu'il appuyait de nombreux lobbies chrétiens, notamment le lobby anti-avortement.

### **2.3.8 *La syndicalisation***

Les syndiqués constituent un groupe extrêmement minoritaire avec 15% de l'échantillon total. Cependant, la syndicalisation implique une identité forte dans l'appui du droit des travailleurs. Les quelques grandes centrales syndicales restantes, depuis leur démantèlement des années Reagan, ont eu fort à faire pour rester actives, notamment sur le terrain avec des membres motivés à y participer financièrement et comme militants. Les syndicalistes américains sont un microcosme qui compte pour moins de 20% du pays, certes, mais ils ont une influence sur la classe ouvrière syndiquée différente de celle du revenu et de l'éducation. Plutôt que de traiter des bénéfices personnels, comme une baisse d'imposition le ferait, ou de traiter de connaissances encyclopédiques ou culturelles, comme l'éducation, le syndicalisme propose un ensemble de valeurs qu'on ne trouve nulle part ailleurs. Il sera nécessaire de considérer son effet avec précautions.

## **2.4 L'information politique**

Deux mesures peuvent être extraites de l'ANES permettant d'évaluer la sophistication du public. La première consiste à des questions d'ordre factuel. Par exemple, connaître le nom et le titre du

leader de la chambre des représentants Paul Ryan. Cinq questions de ce type sont disponibles dans le questionnaire et elles portent sur une variété considérable de sujets, soit la politique américaine (2 questions), la Cour Suprême (1 question) et la politique internationale (2 questions). Ces cinq personnes étaient respectivement : Joe Biden, Paul Ryan, John G. Roberts, Angela Merkel et Vladimir Poutine. Chaque question vaut un point pour le répondant, donnant une échelle à de 0 à 5, étant donné que certaines personnes n’ont pas eu une seule bonne réponse. Ces cinq questions ont été répondues par les deux sous-groupes de l’analyse, soit ceux qui répondent par internet et ceux qui répondent en personne au questionnaire. La distribution de la variable est illustrée par le Tableau 1.

**Tableau 1 : Degré d’information des répondants**

Score	Fréquence (N)	Fréquence (%)
0	335	9
1	492	13,5
2	742	20,3
3	875	24
4	712	19,5
5	493	13,5
N	3649	100

La base de données constituée par l’ANES fournit une variété de répondants dans chacune des catégories de la variable d’information. Il est intéressant, voire surprenant, que les valeurs

extrêmes de la variable indépendante soient aussi bien remplies, donnant l'occasion de comparer les répondants de toutes les catégories sans faire trop de compromis sur la portée des résultats. Il reste qu'il peut sembler étonnant que près de 10% des répondants ait échoué à reconnaître chacun des divers acteurs politiques qui étaient présentés. Cela pourrait s'expliquer par plusieurs facteurs, notamment le fait que les réponses partiellement correctes ont été recodées comme des mauvaises réponses, laissant moins de place à des écarts de codage chez les intervieweurs.

Toutefois, il reste que ces personnes n'ont pas non plus réussi à obtenir une seule réponse complète non plus. Il est dès lors privilégié de prendre une attitude ne faisant pas de compromis à ce sujet. Sans nécessairement être aussi ignorants que ne le laissent croire les résultats préliminaires, ces gens représentent un public carencé en information, incapable de reconnaître Joe Biden et de nommer son poste de Vice-Président dans la même réponse. Il est important de se rappeler que le Vice-Président Biden était probablement l'un des politiciens les plus en vue sur la scène politique des huit dernières années. À l'exception du Président lui-même, le Vice-Président Biden était l'un des visages les plus visibles de la Maison Blanche et du reste de l'exécutif politique. C'est la même chose pour Paul Ryan, un autre personnage politique qui était très exposé par les nouvelles et les diverses négociations, notamment le budget et les fermetures du gouvernement.

À ce titre, il est intéressant de regarder quelles questions ont été réussies et lesquelles ont été les moins réussies. Sans surprise, Biden s'en sort avec les meilleurs scores, 87,7% de réussite, suivi par Vladimir Poutine avec 68,1% de réussite. Il s'agit d'un résultat étonnant, où le Président de la

Russie dépasse le Président de la chambre des représentants par près de 12 points de pourcentage, Ryan étant reconnu adéquatement par 56% des répondants.

Bien que la nation russe soit souvent en conflits diplomatiques avec les États-Unis, le fait que son Président soit plus connu que le leader de l'une des chambres législatives montre peut-être une tendance à la personnalisation des enjeux. On ne voit pas « la Russie contre les États-Unis »; on voit « Obama contre Poutine », exposant un conflit de personnalités, plutôt qu'un conflit politique, ce qui permettrait d'expliquer, partiellement, le fait que les répondants connaissent plus Poutine que Ryan. Aussi, cela expliquerait pourquoi Ryan est malgré tout assez bien connu. Il n'est pas présenté comme un « ennemi » de l'État, mais comme un adversaire politique d'Obama. En effet, les républicains et les démocrates ont eu à négocier plusieurs réouvertures de l'État, où les républicains ont eu à négocier le budget avec Barack Obama, donnant beaucoup d'exposition à Ryan, mais la négociation était présentée comme une mésentente bipartisane plutôt que comme un bras de fer entre Obama et Ryan.

Dans certaines portions de l'analyse, l'indice d'information doit servir à séparer les moins sophistiqués des plus sophistiqués. Pour se qualifier comme étant plus sophistiqué, le répondant devait avoir un score minimal de 4, c'est-à-dire avoir obtenu 4 ou 5 bonnes réponses. Pour se qualifier comme n'étant pas sophistiqué, le répondant devait avoir obtenu un score de 2 ou moins sur la même échelle, dont le minimum est de zéro. Cette distinction ne prend pas en compte les répondants ayant eu un score de 3 pour deux raisons. Premièrement, cela permet d'obtenir deux échantillons avec des tailles similaires. Ensuite, cela permet de diviser clairement les personnes

ayant une connaissance des acteurs politiques de ceux ne connaissant pas vraiment les acteurs. Cette distinction exclut ceux qui ne se qualifient pas en tant que personnes sophistiquées, mais qui ont tout de même répondu correctement à une majorité de questions.

#### **2.4.1** *L'indice face-à-face*

Un second indice de sophistication est mis à notre disposition, celui de l'évaluation des répondants faite par les intervieweurs dans l'échantillon face-à-face. Lorsque les répondants avaient terminé le questionnaire de 2016, les intervieweurs avaient à répondre à quelques questions au sujet du répondant qui se trouvait face à eux, notamment sur son niveau apparent d'information. Ce second indice, variant de 1 à 5, sera utilisé pour faire une seconde analyse. Il compte toutefois un nombre restreint de 701 répondants. Cet indice permettra de répéter l'analyse en utilisant une mesure différente pour faire une seconde démonstration des effets de l'information. Toutefois, le nombre restreint de répondants fait aussi en sorte de minimiser la portée éventuelle de ce second indice, c'est pourquoi il ne sera qu'utilisé comme renforcement de la première analyse et non pas comme ayant la même portée que celle faite avec l'indice à cinq questions.

## **Chapitre 3 : Résultats**

Quels sont les liens entre l'information politique et le comportement électoral lors de l'élection présidentielle américaine de 2016? Est-ce que les gens avec des niveaux d'information différents votaient différemment? L'analyse procède en trois étapes. D'abord, une analyse bivariée est effectuée pour identifier s'il y a des divergences dans la distribution des préférences électorales parmi les moins informés et les plus informés. Deuxièmement, une analyse multivariée examine si l'information possède un effet significatif sur le vote lorsque l'on tient compte des caractéristiques socio-démographiques des citoyens. Troisièmement, des simulations permettent de déterminer l'ampleur de l'impact de l'information sur la proportion des votes obtenus par chaque candidat présidentiel. Deux mesures distinctes d'information sont utilisées: l'échelle d'information factuelle dans la première portion de l'analyse, et l'évaluation subjective de l'information des répondants dans la seconde portion.

### **3.1 : Analyse bivariée**

Le Tableau 2 présente la distribution des votes pour les deux principaux candidats chez le sous-groupe de répondants moins informés et le sous-groupe plus informés. Ces premiers recoupements permettent de faire ressortir les différences entre ceux qui ont quatre bonnes réponses ou davantage et ceux ayant moins de trois bonnes réponses dans les questions d'information factuelle. Afin d'obtenir deux groupes de tailles similaires, les répondants ayant obtenu 3 bonnes réponses sont éliminés de l'analyse bivariée. Ils sont réintégrés lors de l'analyse multivariée.



Les deux groupes ne suivent pas la même tendance. À gauche, parmi les moins sophistiqués, l'appui à Clinton dépasse celui de Trump par 4,6 points de pourcentage. Cette marge n'est pas sans rappeler celle que Clinton a obtenue face à Trump dans le véritable scrutin. En 2016, le vote populaire a donné 2,1 points de pourcentage de plus à Clinton, une marge qui est vulnérable à l'influence du collège électoral dans le système politique américain.

**Tableau 2.** Comparaison du vote des répondants moins informés et plus informés

	<b>Moins informés</b>		<b>Plus informés</b>	
	Clinton	Trump	Clinton	Trump
	52,3%	47,7%	54,4%	45,6%
(N)	461	421	510	427

À droite, les résultats portent sur les plus sophistiqués. 54,4% d'entre eux ont voté pour Clinton contre 45,6% pour Trump. Il y a 9,2 points de pourcentage d'écart entre les deux candidats, soit le double de la différence observée parmi les moins informés. Ainsi, Clinton est la candidate favorite au sein des deux sous-groupes, mais elle est davantage appuyée parmi les citoyens possédant davantage d'information.

Il est possible que les choix électoraux des répondants plus informés diffèrent de ceux des moins informés parce que les deux groupes ne sont pas similaires. Comme noté précédemment, le niveau d'information varie notamment en fonction de l'âge, de l'éducation, du revenu et du sexe. Pour

déterminer si l'information est réellement liée au comportement électoral lors de l'élection de 2016, il faut passer à une analyse multivariée et contrôler pour l'influence des caractéristiques socio-démographiques. C'est ce que fait la section suivante.

### **3.2 : Analyse multivariée**

En reprenant la méthode de Blais et collègues (2009) et en y ajoutant les contrôles de Bartels (1996), cernant diverses spécificités socio-démographiques des publics aux États-Unis, l'investigation porte premièrement sur le comportement des électeurs en utilisant l'échelle complète d'information basée sur les questions factuelles. Le Tableau 3 présente une première analyse logistique. Dans la section suivante, utilisant les résultats de celle-ci, deux simulations sont faites: l'une simule un public totalement dépourvu d'information, l'autre simule un public pleinement informé.

L'information politique possède un effet négatif et significatif sur le comportement électoral. Sans nécessairement paraître comme prépondérante au sein des variables, elle explique une partie du comportement électoral des électeurs, les poussant à voter démocrate. Puisqu'il est difficile d'interpréter l'ampleur de coefficients de régression logistique, on peut se tourner vers l'effet marginal. Celui-ci révèle que la probabilité de voter pour Trump diminue de 9,1 points de pourcentage lorsque l'on passe du bas au haut de l'échelle d'information. C'est un effet considérable.

Bien que ceci ne soit pas central à l’investigation, la majorité des coefficients des variables contrôles sont dans la direction attendue. Les résidents de chacune des régions, lorsque comparés à la catégorie de référence – le Sud – appuient significativement davantage les démocrates. Ces coefficients ne discernent pas les villes des milieux ruraux. Il est normal que les centres urbains, plus nombreux démographiquement, fassent varier les coefficients en faveur des démocrates, même si une forte partie du Midwest américain a voté en faveur de Trump.

**Tableau 3.** Estimation logistique du vote aux États-Unis : Échantillon complet

Variable	Coefficient
Ouest	- 0,663 (0,151)***
Nord-Est	- 0,964 (0,156)***
Midwest	- 0,412 (0,151)**
Femme	- 0,261 (0,113)*
Race	- 1,855 (0,163)***
Moins de 35 ans	- 0,265 (0,167)
Plus de 54 ans	0,054 (0,13)
Chrétien	0,631 (0,116)***
Baccalauréat	- 0,812 (0,121)***
Bas revenu	- 0,338 (0,149)***
Haut revenu	0,02 (0,134)
Syndicat	- 0,401 (0,164)*
<b>Information</b>	<b>- 0,453 (0,043)*</b>
Constante	1,303 (0,239)*
N	2312
Pseudo-R <sup>2</sup>	0,156

---

Notes : les valeurs sont des coefficients logistiques. La variable dépendante est codée 0 pour un vote pour Clinton, et 1 pour un vote pour Trump. Toutes les variables indépendantes utilisent une même échelle (0 à 1).

\* représente une valeur de signification statistique de 95% ou plus.

\*\* représente une valeur de signification statistique de 99% ou plus.

\*\*\* représente une valeur de signification statistique de 99.9% ou plus.

Les femmes, toutes choses étant égales par ailleurs, ont une propension plus élevée à voter démocrate. L'effet marginal est de 5,2 points de pourcentage et significatif. Cette tendance suit celle identifiée dans d'autres recherches, notamment Bartels (1996) qui montrait une tendance similaire chez les femmes à voter démocrate.

Le fait d'être membre d'une communauté racisée montre une très forte tendance à voter démocrate. Il s'agit de la variable ayant le plus d'influence: elle réduit de 37,4 points la probabilité de voter pour Trump. Le fait que l'appartenance raciale entraîne le support pour un parti n'est pas très surprenant, Bartels (1996) illustre la même tendance pour les élections étudiées dans sa recherche avec des coefficients fortement en faveur des démocrates.

Par ailleurs, le fait d'appartenir à la religion chrétienne, soit protestante ou catholique, augmente l'inclinaison à voter pour Trump. Il s'agit de la seule variable positivement corrélée à l'appui de Trump qui est significative.

Le fait d'être scolarisé accentue significativement la propension à voter démocrate (par 16,4 points). Cela dit, cela implique aussi que le fait d'avoir un diplôme du secondaire, ou moins, se traduit par une plus forte propension à voter républicain. Cette variable permet d'avancer que le répondant scolarisé se sent plus interpellé par les démocrates que son concitoyen moins scolarisé. Cependant, le doctorant en chimie ne connaît pas nécessairement le nom du Vice-Président. Il appuie peut-être les démocrates pour des raisons exogènes à l'information, comme l'environnement ou une promesse de plus de financement pour la recherche, par exemple.

Le citoyen américain pauvre aurait plus de chances de voter démocrate que ses concitoyens (un gain de 6,8 points de pourcentage). Le citoyen au plus faible revenu ne sait peut-être pas le nom de Joe Biden, cependant il a peut-être à cœur des enjeux comme le programme « Obamacare » que Donald Trump voulait couper. Aussi, cette variable est peut-être teintée par la couleur de peau. Aux États-Unis, les personnes des communautés raciales ont plus de chances d'être pauvres que les personnes blanches, un biais de colinéarité potentiel qui pourrait surestimer le coefficient. Il reste que cette variable est nécessaire pour bien comprendre qui pourrait voter démocrate et qui pourrait voter républicain.

Finalement, la syndicalisation augmente aussi significativement l'appui aux démocrates (par 8 points de pourcentage). Il s'agit probablement – comme mentionné dans le chapitre 2 – de l'idée d'un militantisme syndical actif, plutôt que des connaissances, qui affecte le choix électoral.

L'âge constitue la seule variable contrôle qui n'est pas significativement corrélée au comportement électoral lors de l'élection présidentielle américaine de 2016.

### **3.3 Simulations agrégées**

Le Tableau 3 montre la présence d'une variation significative des préférences électorales due aux effets de l'information politique aux États-Unis en 2016. Toute chose étant égale par ailleurs, plus un électeur est informé, plus les chances sont grandes qu'il appuie Clinton. Toutefois, cette analyse

parle seulement de la relation au niveau individuel. Elle ne nous permet pas de déterminer si l'information a eu un impact sur le résultat de l'élection, sur les parts de votes obtenues par chaque candidat présidentiel au niveau agrégé.

À cet effet, une autre analyse est réalisée. Suivant la méthode de Blais et collègues (2009), où des simulations avaient été faites pour illustrer les différences entre des électeurs informés et non-informés, la prochaine étape consiste à simuler le comportement des électeurs les moins informés en l'appliquant à l'échantillon complet, et d'en faire de même pour le comportement des plus sophistiqués. Les deux simulations permettront d'illustrer ce dont aurait eu l'air l'élection américaine de 2016 si les électeurs avaient posséder beaucoup ou peu d'information.

Les simulations utilisent les données de l'estimation logistique précédente (Tableau 3). En simulant les publics comme étant informés ou non, l'influence agrégée totale de l'information peut être évaluée de manière plus concrète que dans une régression. En d'autres mots, il devient possible de voir l'effet concret de la variable sur le résultat du scrutin, non pas seulement son influence sur les propensions individuelles. On examine l'impact maximal de l'information sur un public, et ce quelles que soient ses caractéristiques. En somme, on pose la question suivante : si le public américain était pleinement – ou nullement – informé, quel aurait été le résultat de l'élection présidentielle de 2016?

Trois résultats ressortent des simulations. Le premier illustre le comportement du public sans aucune manipulation – le scénario de contrôle – le second montre le comportement d'un public

sans aucune information (aucune bonne réponse aux cinq questions factuelles) et le troisième celui d'un public pleinement informé (cinq bonnes réponses). Les résultats nous amènent à croire que l'information possède une importance significative dans l'élection de 2016.

### **3.3.1 Estimation de contrôle**

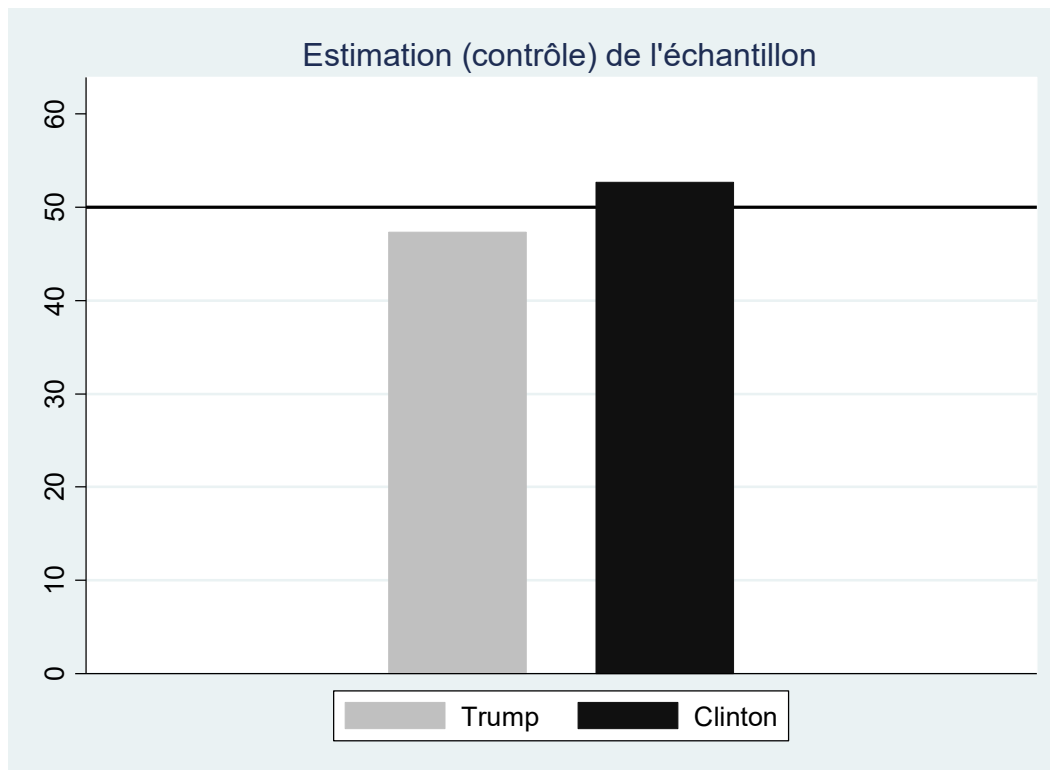
La Graphique 1 présente la prédiction agrégée sans modifier le niveau d'information. Le premier graphique montre un résultat similaire à 2016, une majorité mince pour Clinton avec 53,1% du vote contre 46,9% du vote pour Trump. Cette estimation ressemble aux véritables résultats de l'élection de 2016. Elle surévalue un peu le soutien à Clinton face à Trump si on la compare à 2016 – en éliminant les candidats des tiers partis, Clinton gagnait avec 51,1% – une différence qui peut s'expliquer par deux biais mineurs induits par l'ANES et la présente analyse.

Premièrement, la prédiction est calculée à partir d'une sélection de variables. Celles-ci doivent permettre une représentation adéquate de la population. Il serait impossible de prendre toutes les variables que fournit l'ANES. En ce sens, toute analyse faite au sujet d'un échantillon donné entraîne une imprécision face à l'échantillon original et, surtout, à la population analysée.

Deuxièmement, le fait de répondre à un questionnaire politique implique probablement un échantillon qui s'intéresse plus à la politique que ceux qui ont refusé. Il serait possible que les répondants soient plus aptes à reconnaître les acteurs politiques que la population en général. Suivant l'analyse logistique faite préalablement, nous pouvons affirmer que le fait de s'intéresser

à la politique favorise les probabilités que l'électeur soit démocrate, ce qui, ultimement, favoriserait un échantillon démocrate, malgré les efforts des chercheurs qui dirigent l'ANES. Toutefois, ce biais reste mineur.

**Graphique 1 : Simulation sans manipulation (%)**



Surtout, il ne faut pas oublier qu'un échantillon implique une marge d'erreur. Un écart de deux points de pourcentage entre l'estimation et le résultat réel est suffisamment restreint pour ne pas fausser les résultats.



### 3.3.2 Estimation dépourvue d'information

Simuler le comportement du même échantillon, mais dépourvu d'information, tend à démontrer que l'information a bel et bien influencé l'élection de 2016. Si l'échantillon de 2016 avait été totalement incapable de répondre aux cinq questions qui ont été utilisées pour constituer l'échelle d'information, Trump aurait gagné non seulement l'élection, mais aussi le vote populaire.

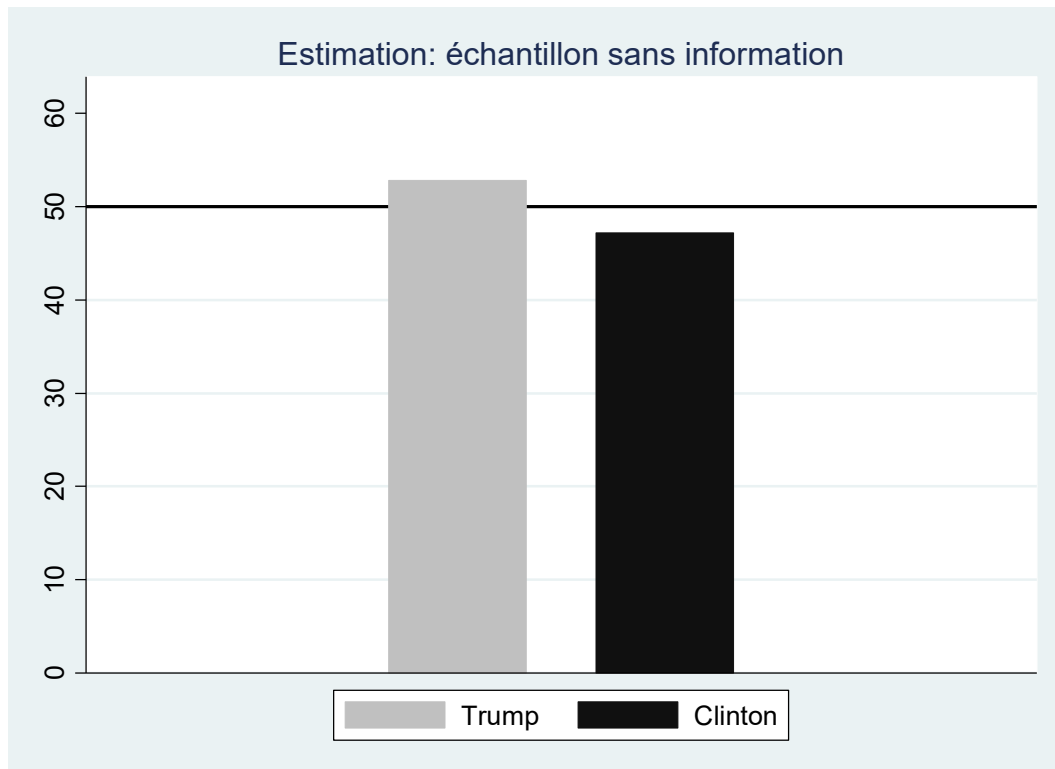
Dans le Graphique 2, on voit que Trump aurait gagné avec 52,3% des votes. Cette simulation est significativement différente de la simulation de contrôle (46,9%) selon le test de différence de pourcentages ( $t = 8,5$ ). Le fait que tous les électeurs ne puissent reconnaître les acteurs politiques fait en sorte de changer l'une des deux « courses » qui se déroulent lors de l'élection américaine. En effet, en 2016, Trump a gagné le vote au collège électoral, mais perdu le vote populaire.

La simulation du public moins sophistiqué entraîne une variation suffisante de l'appui pour que Trump gagne à fois le vote populaire et le collège électoral. Un tel changement porte à croire que l'information a eu un impact définitif lors de l'élection, permettant de faire varier le vote populaire suffisamment pour faire changer l'issue de l'élection.

Les intervalles de confiance des tests de signification statistique viennent renforcer l'idée que l'information a une valeur déterminante. Dans un intervalle de 95%, la marge de victoire de Trump oscille entre 51,4% et 53,2%, soit toujours dans une marge de victoire pour le candidat. Bien que la marge soit mince, lorsqu'on observe la marge inférieure de l'intervalle, Trump aurait gagné

l'élection. Bien que l'intervalle perde en précision, le constat reste le même lorsqu'on utilise un intervalle de confiance de 99%, s'élargissant de 51,1% à 53,5%.

**Graphique 2 : Simulation du public sans information**



Cette simulation porte à croire que Trump aurait pu gagner quelques États de plus avec un électorat peu informé lors de l'élection de 2016. Par exemple, le Minnesota, le Nevada, le New Hampshire et le Maine sont tous des États qui ont été gagnés par Clinton par des marges assez minces. Par exemple, Clinton a gagné le Minnesota par 44,765 votes, soit environ 50,8% du vote populaire –

toujours en excluant les tiers partis. Trump progresserait probablement suffisamment pour gagner l'État (Politico, 2016).

Compte tenu du fait que Clinton a perdu par une marge infime d'électeurs dans un nombre précis d'États, l'inverse pourrait aussi être possible et faire en sorte qu'un public informé change l'issue de l'élection, donnant non seulement le vote populaire à Clinton, mais lui donnant aussi assez de votes pour faire changer l'issue de l'élection au collège électoral. C'est ce que considère la section suivante.

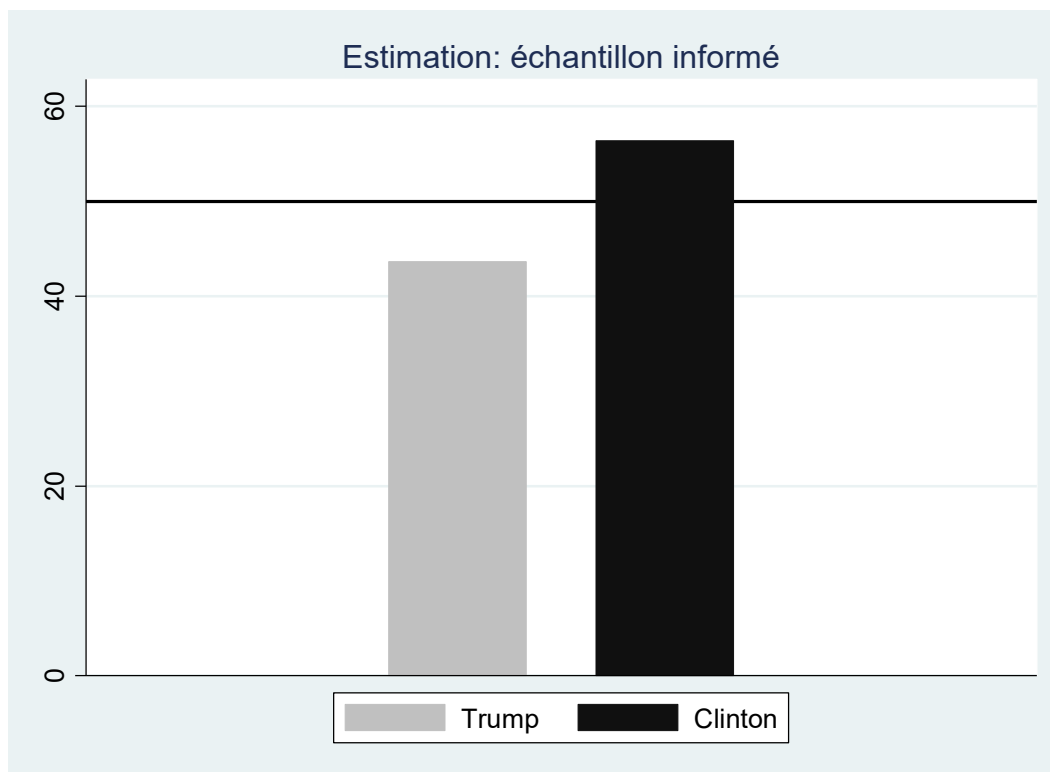
### **3.3.3 Estimation du public pleinement informé**

Comme mentionné précédemment, le public américain a donné la victoire à Trump au collège électoral par une marge infime de votes dans les États clés du pays, mais le vote populaire a favorisé Clinton par un point de pourcentage, si on ne tient pas compte des tiers partis.

L'échantillon, maintenant simulé comme étant pleinement informé dans le Graphique 3, serait lui aussi influencé par la variable. Clinton aurait obtenu 56,8% des votes, une proportion significativement plus élevée que son appui dans le scénario de contrôle (53,1%) selon le test  $t$  ( $t = 5,9$ ). Même en tenant compte d'un intervalle de confiance à 95%, la marge de victoire de Clinton s'étendrait de 55,8% à 57,8%. La marge inférieure de l'intervalle suffit à probablement garantir à Clinton la victoire. 3,7 points de pourcentage transférés de Trump à Clinton – toujours en ne tenant pas compte des tiers partis – donne un peu moins de 5 millions de votes supplémentaires à Clinton,

une marge plus que confortable pour que la candidate gagne les divers « swing States » et probablement plusieurs autres États.

**Graphique 3 : Simulation du public pleinement informé**



Dans une telle situation, l'élection de 2016 se serait soldée par ce que nombre de sondeurs prédisaient, lorsqu'ils regardaient les sondages nationaux: une victoire de Clinton avec une avance de celle-ci qui serait difficilement contestable.

De tels résultats donneraient probablement à Clinton la totalité des « swing-States » - les États qui, dans les sondages, tendaient à montrer une chaude lutte entre les deux candidats tenant toujours les deux candidats à près de 50% - et probablement plus d'États encore. En 2016, c'étaient 11 États qui comptaient pour 146 votes au collège électoral qui étaient comptés comme « swing-States » (Mahtesian, 2016). Tous ont été gagnés par des marges de quelques points de pourcentage. Une augmentation de 3,7 points de pourcentage dans le vote populaire aurait fort probablement eu l'effet de donner plusieurs des États clés de 2016 à Clinton, plutôt qu'à Trump. Par exemple, l'écart séparant Clinton de Trump en Floride n'est que de 112,911 votes (Politico, 2016). Faire pencher le vote floridien en faveur de Clinton ne demande alors que 56,456 votes. De la même manière, seulement 44,292 votes séparent Clinton de Trump en Pennsylvanie, soit 22,146 votes manquants pour donner l'État à Clinton (Politico, 2016). 3,7 points de pourcentage de plus au suffrage national pour la candidate démocrate étaient amplement suffisants pour qu'elle gagne ces États.

Le même calcul pourrait s'appliquer à la Caroline du Nord, l'Arizona, le Michigan et le Wisconsin. Tous ces États ont eu des élections très serrées, dont la victoire ne s'est décidée souvent que par quelques dizaines de milliers de votes, souvent beaucoup moins de 3,7 points. Par exemple, dans le cas du Wisconsin, la marge est de 0,77% (Politico, 2016). Même en restant très conservateurs sur la portée de cette marge nationale de 3,7 points, il est fort probable qu'un pays pleinement informé, comme la simulation, aurait donné les clés de la Maison Blanche à Hillary Clinton.

Il aurait suffi que Clinton gagne la Pennsylvanie et la Floride pour qu'elle se hisse au-delà de la marge nécessaire pour une victoire au scrutin de 2016. Deux États, soit 78,602 voix pour gagner

(Politico, 2016). Considérant le fait que Clinton aurait pu ajouter environ 5 millions de votes, la victoire ne serait pas hors de portée. Même en prenant en compte que les 5 millions ne seront pas distribués équitablement au travers de tous les États, il suffit que seulement 1,6 points soient distribués dans les deux États pour qu'ils deviennent démocrates. Cette affirmation ne tient pas compte des autres États où la lutte était serrée.

### **3.4 L'échantillon face-à-face**

Une seconde mesure de l'information politique est disponible pour l'échantillon qui a participé à l'étude avec une entrevue face-à-face. À la fin du questionnaire se trouve une évaluation subjective que fait l'intervieweur du niveau d'information du répondant. Cet échantillon est beaucoup plus limité que le premier : 701 répondants.

La fiabilité de cette seconde analyse est beaucoup plus limitée par cet état de fait. Toutefois, il peut être utile de confirmer les tendances trouvées par les premières analyses. À ce titre, nous nous attendons à ce que les coefficients penchent généralement du même côté, mais aussi à ce que les effets des diverses variables soient beaucoup plus forts, possiblement surévalués. Toutefois, la signification statistique sera moindre, étant donné que l'échantillon est beaucoup plus petit.

Dans le Tableau 4, on peut voir que beaucoup moins de coefficients sont statistiquement significatifs, à la suite de la seconde analyse logistique, étant donné l'échantillon plus petit. Tous les coefficients, à l'exception des plus hauts revenus, sont dans la même direction que lors de la

précédente estimation logistique. La magnitude des effets de la seconde analyse est beaucoup plus diffuse que prévue.

**Tableau 4.** Estimation logistique du vote aux États-Unis : Échantillon face-à-face

Variable	Coefficient
Ouest	- 0,355 (0,292)
Nord-Est	- 0,933 (0,326)*
Midwest	- 0,174 (0,284)
Femme	- 0,302 (0,226)
Race	- 2,173 (0,288)***
Moins de 35 ans	- 0,159 (0,319)
Plus de 54 ans	0,300 (0,258)
Chrétien	0,403 (0,226)
Baccalauréat	- 0,855 (0,246)***
Bas revenu	- 0,611 (0,300)*
Haut revenu	- 0,388 (0,253)
Syndicat	- 0,518 (0,272)
<b>Information</b>	<b>- 1,413 (0,120)*</b>
Constante	2,492 (0,591)***
N	657
Pseudo-R <sup>2</sup>	0,192

---

Notes : les valeurs sont des coefficients logistiques. La variable dépendante est codée 0 pour un vote pour Clinton, et 1 pour un vote pour Trump. Toutes les variables indépendantes utilisent une même échelle (0 à 1).

\* représente une valeur de signification statistique de 95% ou plus.

\*\* représente une valeur de signification statistique de 99% ou plus.

\*\*\* représente une valeur de signification statistique de 99.9% ou plus.

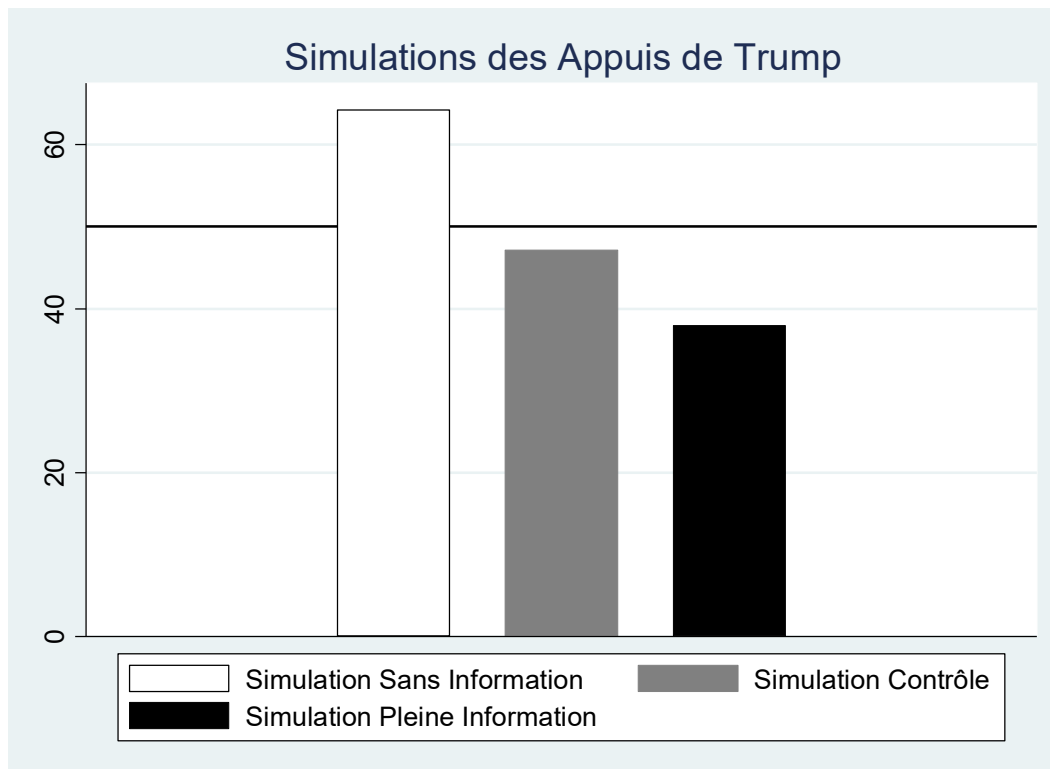
L'information politique possède encore un effet négatif et significatif sur le comportement électoral. Les répondants évalués comme étant plus informés ont moins tendance à voter pour

Trump. L'effet marginal de cette mesure est encore plus marqué que celui de l'échelle factuelle: 27 points de pourcentage. Ce résultat semble nettement exagéré.

### 3.4.1 Simulations du second indice

Malgré l'absence de fiabilité convaincante, les simulations ont aussi été faites sur cet échantillon. Les mêmes précautions doivent être prises; un échantillon limité entraîne une fiabilité limitée. À ce titre, l'analyse ne vient que soutenir les conclusions de la précédente analyse en utilisant une mesure différente.

**Graphique 4 : Simulations des appuis de Donald Trump**





Les résultats reproduisent généralement la même tendance qui était illustrée par la première analyse, toutefois ils sont fortement plus prononcés. Dans le cas du public non-informé, Donald Trump aurait gagné l'appui de 63,7% de l'électorat américain. Une victoire qui lui aurait donné 82,5 millions de votes, comparativement à un peu moins de 63 millions dans la réalité. Une progression surréaliste de 19,5 millions de votes ou 16,6 points de pourcentage. Le test  $t$  indique que l'écart entre la simulation sans information et la simulation de contrôle est significatif. Il reste que les fondations sur lesquelles les simulations sont fondées sont peu convaincantes.

De la même manière, la simulation de l'échantillon pleinement informé vient donner une victoire extrêmement forte pour Hillary Clinton. Avec un soutien de 37,3% pour Trump, Clinton aurait gagné avec presque 80 millions de votes. Encore une fois, la différence entre la simulation avec pleine information et la simulation de contrôle est significative selon un test  $t$ .

En somme, les résultats avec l'évaluation subjective de l'information ne peuvent pas être acceptés littéralement. Ils renforcent partiellement les estimations et simulations de l'échantillon complet, mais ils ne peuvent pas être considérés comme crédibles en tant que tels.

### **3.5 Un potentiel biais informationnel**

Il est certain que la mesure d'information factuelle pourrait bénéficier de plus de matière. Reconnaître des acteurs politiques constitue l'une des très nombreuses façons de calculer l'information du citoyen normal, mais ça ne tient pas compte de nombreux autres types de

connaissances politiques que le citoyen pourrait posséder. Par exemple, reconnaître une nouvelle comme étant fausse – comme, par exemple, les fausses allégations sur l’avortement faites par Trump – ou être capable de décrire une politique importante du précédent gouvernement – comme Obamacare – n’implique pas nécessairement de savoir qui est Vladimir Poutine, mais dénote d’autres types de sophistication politique qui n’ont pas été mesurés dans la présente recherche.

Ce biais ne vient pas invalider les résultats, il nuance leur portée. On ne peut avancer que le répondant de la présente recherche était à l’aise à discuter de tous les sujets d’ordre politique. Il est peut-être incapable de nommer les enjeux des candidats présidentiels, comme le mur de Trump. Néanmoins, le fait de reconnaître ou non les acteurs politiques constitue une mesure qui ne s’encombre pas d’autres biais. Il s’agit d’une mesure factuelle et robuste qui n’a pas à arrondir une réponse partiellement bonne. Le répondant gagne un point sur l’échelle ou non, alors que d’autres méthodes pourraient tenter de diversifier les réponses obtenues, donnant des réponses ambiguës et un pointage plus incertain.

Aussi, le second indice subjectif est vulnérable à des biais personnels. Les intervieweurs ne sont pas à l’abri de biais, lorsqu’ils évaluent les répondants. Il n’est pas impossible qu’un répondant ait été sous-évalué ou surévalué lors de la dernière rencontre pour des raisons d’apparence physique, positions politiques divergentes de celles de son interlocuteur, ou simplement de sa manière de s’exprimer. Cet indice, déjà très vulnérable, devient dès lors peu fiable, lorsqu’il est question d’aborder la portée de ses résultats. En fait, s’il constituait la seule mesure de ce mémoire, le second

indice ne serait pas recevable. Il ne fait que renforcer les avancées faites par le premier, constitué des cinq questions factuelles.

## **Chapitre 4 : Conclusion**

### **L'élection présidentielle américaine de 2016, sous l'angle de l'information**

Fausses nouvelles, désinformation, absence d'informations et accusations d'ingérence politique. Tous des facteurs importants de la dernière élection fédérale aux États-Unis qui sont difficilement quantifiables, étant donné le nombre de nouvelles produites lors d'une élection. Si on ne pouvait calculer le taux de désinformation du citoyen, il était possible d'obtenir une approximation du taux d'information factuelle que possède le citoyen. Larry M. Bartels (1996) considérait que l'information influençait les élections américaines dans environ 50% des cas. Dans l'autre moitié des cas, l'effet n'était pas significatif. Mais même dans les cas où l'effet était significatif, la marge de victoire du vainqueur était trop grande pour que l'information ne change le résultat final et se traduise par le mauvais vainqueur.

Dans le cas de 2016, avec des calculs différents tirés de l'étude de Blais, Gidengil, Fournier et Nevitte (2009), nous pouvons voir un effet statistiquement significatif mais aussi décisif de l'information sur le résultat du scrutin. Non seulement est-il possible de voir une victoire mathématiquement garantie pour Clinton au collège électoral, lorsqu'on simule un électorat pleinement informé; il est aussi possible de donner une victoire au vote populaire à Trump, lorsque l'électorat simulé est complètement dépourvu d'information. La présente recherche permet d'avancer que l'information a eu un effet sur l'électeur moyen aux États-Unis.

La première hypothèse supposait que : *Le comportement électoral des électeurs américains en 2016 fut influencé par leur niveau d'information politique.* Cette hypothèse est validée par les analyses faites dans le Chapitre 3. La relation entre l'information et le choix électoral est premièrement constatée dans les estimations logistiques avec un coefficient statistiquement significatif, malgré les contrôles socio-démographiques.

L'effet de l'information est resté significatif dans toutes les simulations et estimations, renforçant la confiance que la variable et son effet soient retrouvés dans la population générale, surtout en prenant en compte l'attention portée à la constitution de l'échantillon par les chercheurs à la tête de l'*American National Election Studies*. Le public américain se trouve alors à varier entre deux situations fortement différentes, soit entre un vote démocrate pouvant se trouver à 47,7% et 56,8%, excluant les intervalles de confiance.

La seconde variation, utilisant le public face-à-face, a rencontré le même obstacle que rencontrent de nombreuses autres études fonctionnant avec des panels. Un échantillon trop petit pour que des analyses statistiques puissent trouver des résultats probants. Deux conclusions peuvent tout de même être faites à partir de cet échantillon. Premièrement, malgré des résultats surévalués, la tendance de cette seconde analyse supporte la tendance de l'échantillon complet. Deuxièmement, l'évaluation faite à la fin des entrevues supporte la même tendance que l'échantillon évalué avec cinq questions factuelles.

Aussi, la seconde hypothèse, supposant que *Trump a été avantagé par un public peu informé*, est, elle aussi, validée. Les divers coefficients montrent une tendance négative entre l'information et l'appui à Donald Trump. Le fait d'être plus informé entraîne une plus grande propension à voter démocrate en 2016. Il s'agit de la première confirmation que le candidat Donald Trump bénéficiait bel et bien des appuis d'un public possiblement carencé en information politique.

Ensuite, les simulations viennent aussi confirmer cette hypothèse. Même en ne conservant que les nombres les plus conservateurs que donnent les simulations, c'est-à-dire en prenant la marge la plus basse d'intervalles de confiance larges (99%), ce seraient tout de même des millions d'électeurs supplémentaires qui auraient appuyé la candidate démocrate, une quasi-garantie de victoire au collège électoral, considérant que plusieurs États qui lui ont fait perdre en 2016 lui ont échappé par des dizaines, voire une centaine de milliers d'électeurs.

De la même manière, les simulations viennent aussi confirmer qu'un public dépourvu de connaissances aurait encore plus voté pour Trump, lui donnant même la victoire au vote populaire par une marge de 2 points de pourcentage. Cela aurait eu pour effet de rendre sa victoire moins vulnérable aux attaques de nombreux détracteurs du système du collège électoral qui demandent que la victoire soit décidée de manière proportionnelle, c'est-à-dire en fonction du vote populaire plutôt que par une démocratie représentative, où les citoyens de chaque comté élisent des représentants qui, eux, éliront le prochain président.

De manière générale, les réponses qu'apportent cette recherche permettent d'avancer que l'information politique a bel et bien eu un effet sur l'élection de 2016. Plusieurs autres facteurs, illustrés dans les variables contrôles, ont aussi un effet contributif considérable sur la préférence électorale du citoyen. Une variable importante manquait toutefois à l'appel: celle qui aurait distingué les citoyens vivant en milieu urbain de ceux vivant en milieu rural. Cette variable aurait possiblement permis une meilleure compréhension des coefficients régionaux, retirant une partie du poids de la démographie de certaines régions de l'équation et permettant d'illustrer nombre d'enjeux que plusieurs États vivent, notamment la différence entre le Texas rural républicain et le Texas urbain qui tend vers les démocrates.

Un autre aspect, qui n'était pas couvert par les hypothèses et difficilement mesurable avec l'ANES, aurait consisté à mesurer l'abstention des citoyens américain et de comparer ces résultats à ceux trouvés dans la présente étude. Or, l'ANES compte 22% d'abstention, ce qui est loin du taux de participation réel de l'élection de 2016 qui comptait 42% d'abstention. Le biais de participation entre l'ANES et la population viendrait dès le départ réduire la portée des résultats, donnant un échantillon qui divergerait de sa population de près de 20 points de pourcentage. Aussi, ces données ne montrent pas pourquoi les répondants n'ont pas voté. Elles ne montrent que l'abstention. On ne pourrait savoir si l'abstention était due à des manipulations comme le *gerrymandering* ou si c'était causé par le cynisme politique, par exemple.

Finalement, une prochaine recherche pourrait détailler les motivations des divers publics de l'élection de 2016. Les variables contrôles soulignent que les divers publics intersectionnels

abordés dans cette recherche – les pauvres, les personnes racisées et les femmes – sont tous des éléments importants dans la constitution du vote démocrate. Ces publics sont-ils plus informés que le reste de l'électorat? Ou est-ce attribuable à leur identification partisane? Ou peut-être ont-ils rejeté en bloc les commentaires haineux du président à l'endroit de leurs communautés, augmentant les appuis intersectionnels aux démocrates, sans nécessairement être plus informés.



## Bibliographie

- Althaus, Scott L. "Information Effects in Collective Preferences." *American Political Science Review* 92, no. 03 (September 1998): 545–58.
- Austen-Smith, David, & Jeffrey S. Banks. "Information Aggregation, Rationality, and the Condorcet Jury Theorem." *American Political Science Review* 90, no. 01 (March 1996): 34–45.
- Bartels, Larry M. "Homer Gets a Tax Cut: Inequality and Public Policy in the American Mind." *Perspectives on Politics* 3, no. 1 (2005): 15–31.
- . "Uninformed Votes: Information Effects in Presidential Elections." *American Journal of Political Science* 40, no. 1 (February 1996): 194.
- Bhatti, Yosef. 2010. "What would happen if we were better informed? Simulating increased knowledge in European Parliament (EP) elections." *Representation* 46(4): 391–410.
- Beckwith, Jack. "Trump and the Media: A Text Analysis." Text/html. The DataFace, August 15, 2016. <http://thedataface.com/2016/08/politics/trump-media-analysis>.
- Blais, André, Elisabeth Gidengil, Patrick Fournier, & Neil Nevitte. "Information, Visibility and Elections: Why Electoral Outcomes Differ When Voters Are Better Informed." *European Journal of Political Research* 48, no. 2 (March 2009): 256–80.
- Campbell, Angus, Philip E Converse, Warren E Miller, & Donald E Stokes. 1960. *The American Voter*. University of Chicago Press.
- Converse, Philip E. "The Nature of Belief Systems in Mass Publics (1964)." *Critical Review* 18, no. 1–3 (January 2006): 1–74.
- Carpini, Michael X. Delli. 2005. "An Overview of the State of Citizens' Knowledge About Politics." *Communicating Politics: Engaging the Public in Democratic Life*: 27–40.
- Carpini, Michael X. Delli, & Scott Keeter. 1993. "Measuring Political Knowledge: Putting First Things First." *American Journal of Political Science* 37(4): 1179.
- . 1996. *What Americans Know about Politics and Why It Matters*. Yale University Press.
- DeSilver, Drew. "U.S. Trails Most Developed Countries in Voter Turnout." *Pew Research Center* (blog), May 21, 2018. <http://www.pewresearch.org/fact-tank/2018/05/21/u-s-voter-turnout-trails-most-developed-countries/>.
- Eidelman, Scott, Christian S. Crandall, Jeffrey A. Goodman, & John C. Blanchar. "Low-Effort Thought Promotes Political Conservatism." *Personality and Social Psychology Bulletin* 38, no. 6 (June 2012): 808–20.

- Fowler, Anthony, & Michele Margolis. "The Political Consequences of Uninformed Voters." *Electoral Studies* 34 (June 2014): 100–110.
- Gidengil, Elisabeth, André Blais, Neil Nevitte, & Richard Nadeau. 2004. *Citizens*, Vancouver: UBC Press.
- Hafner, Josh. "Donald Trump Loves the 'Poorly Educated' — and They Love Him." USA TODAY, February 24, 2016. <https://www.usatoday.com/story/news/politics/onpolitics/2016/02/24/donald-trump-nevada-poorly-educated/80860078/>.
- Hansen, Kasper M. "Changing Patterns in the Impact of Information on Party Choice in a Multiparty System." *International Journal of Public Opinion Research* 21, no. 4 (December 1, 2009): 525–46.
- Hansen, Kasper M., & Rasmus Tue Pedersen. "Campaigns Matter: How Voters Become Knowledgeable and Efficacious During Election Campaigns." *Political Communication* 31, no. 2 (April 3, 2014): 303–24.
- Hillygus, Sunshine D. "The Missing Link: Exploring the Relationship Between Higher Education and Political Engagement." *Political Behavior* 27, no. 1 (March 2005): 25–47.
- IndyStar. 2016. "Trump's VP: 11 Things to Know about Mike Pence." *Indianapolis Star*. <https://www.indystar.com/story/news/politics/2016/07/07/trumps-vp-10-things-know-indiana-gov-mike-pence/86746980/> (April 21, 2019).
- Lau, Richard R., & David P. Redlawsk. "Advantages and Disadvantages of Cognitive Heuristics in Political Decision Making." *American Journal of Political Science* 45, no. 4 (October 2001): 951.
- Lazarsfeld
- Lupia, Arthur. "Shortcuts Versus Encyclopedias: Information and Voting Behavior in California Insurance Reform Elections." *The American Political Science Review* 88, no. 1 (1994): 63–76.
- Luskin, Robert C. "Explaining Political Sophistication." *Political Behavior* 12, no. 4 (1990): 331–61.
- . "Measuring Political Sophistication." *American Journal of Political Science* 31, no. 4 (1987): 856–99.
- Luskin, Robert C., James S. Fishkin, & Roger Jowell. "Considered Opinions: Deliberative Polling in Britain." *British Journal of Political Science* 32, no. 03 (July 2002): 455–87.
- Madison, James. 1822. "Securing the Republic." <http://press-pubs.uchicago.edu/founders/documents/v1ch18s35.html>.

- Mahtesian, Charlie. 2016. "What Are the Swing States in 2016?" *POLITICO*. <https://www.politico.com/blogs/swing-states-2016-election/2016/06/what-are-the-swing-states-in-2016-list-224327> (July 18, 2019).
- Marsh, Michael, Slava Mikhaylov, & Hermann Schmitt. "European Elections after Eastern Enlargement: Preliminary Results from the European Election Study 2004," 2007.
- Martin, Lipset Seymour. 1960. "Political Man: The Social Bases of Politics." *Anchor Book, New York*.
- Neuman, W. Russell. *The Paradox of Mass Politics: Knowledge and Opinion in the American Electorate*. Cambridge, Mass: Harvard University Press, 1986.
- O'Connor, Lydia. 2016. "Here Are 13 Examples Of Donald Trump Being Racist." *HuffPost Canada*. [https://www.huffpost.com/entry/donald-trump-racist-examples\\_n\\_56d47177e4b03260bf777e83](https://www.huffpost.com/entry/donald-trump-racist-examples_n_56d47177e4b03260bf777e83) (July 16, 2019).
- Oscarsson, Henrik. "A Matter of Fact? Knowledge Effects on the Vote in Swedish General Elections, 1985–2002." *Scandinavian Political Studies* 30, no. 3 (2007): 301–322.
- Page, Benjamin I., & Robert Y. Shapiro. 1992. *The Rational Public*, Chicago: University of Chicago Press.
- Politico. 2016. "2016 Election Results: President Live Map by State, Real-Time Voting Updates." *Election Hub*. <https://www.politico.com/2016-election/results/map/president/> (July 18, 2019).
- Sniderman, Paul M., Richard A. Brody & Philip E. Tetlock. 1991. *Reasoning and Choice*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Sturgis, Patrick. "Knowledge and Collective Preferences: A Comparison of Two Approaches to Estimating the Opinions of a Better Informed Public." *Sociological Methods & Research* 31, no. 4 (May 2003): 453–85.
- Zaller, John R. 1992. *The Nature and Origins of Mass Opinion*. Cambridge University Press.